

PESQUISA DE EXPECTATIVAS DOS DIRIGENTES DE CLUBES DE FUTEBOL

FEVEREIRO/2023



Quem Somos



Consultoria em Gestão, Finanças, Valuation, BI e DataScience



Agência de Negócios Esportivos especializada em Finanças e Suporte em operações de SAFs



Agência de Marketing esportivo com foco em Negociação de propriedades de Mídia, Broadcast e Patrocínios



A moeda do Futebol: Plataforma de Fan engagement e Redes Conveniadas



Nosso time



Fernando Ferreira
Sócio-Diretor



Jociane Oliveira
Sócio-Diretor | Data



Pablo Coutinho
Analista de Research



Henrique Junqueira
Analista de Research



Rodrigo Albuquerque
Analista de Dados



Luana Santos
Marketing

DESTAQUES

- Maior parte dos dirigentes acredita que seus clubes podem se tornar SAF ainda em 2023;
- 90% dos entrevistados tendem a ser totalmente favoráveis ou favoráveis a criação da Liga do Futebol Brasileiro;
- Aumento da folha de pagamento deve ser a destinação principal para valores recebidos em eventual venda da participação da Liga;

INFORMAÇÕES PRELIMINARES

Este relatório apresenta os resultados da primeira **Pesquisa de Expectativas dos Dirigentes dos Clubes de Futebol**. A pesquisa possui como principal finalidade apresentar o que os dirigentes de alguns clubes do país pensam sobre diversos temas relacionados ao mundo do futebol no país. Nesta primeira edição, foram realizadas perguntas sobre: temas gerais do futebol brasileiro; expectativas para o desempenho nas competições em 2023; expectativas nas finanças dos clubes e; Sociedades Anônimas no Futebol e Liga do Futebol Brasileiro.

Nesta edição foram entrevistados 21 dirigentes de clubes das Séries A, B e C do Campeonato Brasileiro de Futebol: dirigentes de 11 clubes da Série A, 7 clubes da Série B e 3 clubes da Série C. A pesquisa foi realizada durante o mês de janeiro de 2023.

Na quarta parte, são abordadas questões sobre as SAFs e Liga do Futebol Brasileiro.

As outras partes do relatório são apresentadas em outros documentos, que podem ser consultados pelo site da Pluri.



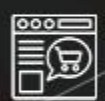
Fortalecimento da
imagem do clube



Estratégia de
engajamento
do torcedor



Estruturação e
programa de sócio
torcedor e pricing



Programas de
Loyalty, moeda
própria, rede
conveniada e
marketplace



Estruturação das
áreas de
licenciamento
e redes de lojas
e escolinhas



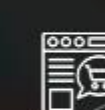
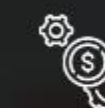
**SAFs e LIGA DO FUTEBOL
BRASILEIRO**

MAIOR PARTE DOS DIRIGENTES ACREDITAM QUE SEUS CLUBES PODEM SE TORNAR SAF AINDA EM 2023

- Mais da metade dos dirigentes entrevistados (52%) acredita que é viável (33%) ou totalmente viável (19%) que seus clubes se tornem uma Sociedade Anônima do Futebol (SAF) ainda em 2023.
 - Este resultado é ainda mais interessante ao observar que 29% dos entrevistados responderam que seus clubes já são SAFs: ao somar a quantidade de dirigentes que acreditam na viabilidade de seu clube se tornarem SAFs em 2023 (52%) com os que já atuam por clubes com esse modelo empresarial (29%), temos que pelo menos 81% dos dirigentes acreditam viável terminar a temporada com seu clube como Sociedade Anônima do Futebol.
 - O percentual expressivo confirma a tendência iniciada em 2021 de que cada vez mais clubes brasileiros anunciem a mudança para o modelo SAF.
- O principal fator que pesou ou mais pode pesar na decisão do clube se tornar uma SAF é o acesso a recursos para investir, apontam 71% dos dirigentes entrevistados.
 - Esse fator é o mais apontado por diversos motivos: um dos principais é simplesmente a busca por investidores que possam injetar mais recursos no clube, buscando mais investimentos do clube com o futebol e, conseqüentemente, a possibilidade de gastar mais e melhor com contratações e salários de jogadores.
- 19% dos entrevistados acreditam que a satisfação com a maneira como o clube tem sido gerida é o fator que mais pesou ou pode pesar na decisão de virar uma SAF e 10% creem que esse fator é a busca por melhoria na gestão, demonstrando a influência que a gestão do clube exerce em decisões.

90% DOS ENTREVISTADOS TENDEM A SER TOTALMENTE FAVORÁVEIS OU FAVORÁVEIS A CRIAÇÃO DA LIGA DO FUTEBOL BRASILEIRO

- Um dos pontos de destaque do estudo é relacionado a criação da Liga do Futebol Brasileiro: 90% dos entrevistados tendem a ser favoráveis (19%) ou são totalmente favoráveis (71%) a criação da Liga de Futebol Brasileiro.
 - Apenas 10% são indiferentes, enquanto nenhum dirigente entrevistado tende a ser desfavorável ou é totalmente desfavorável a criação da Liga.
 - Os resultados demonstram que a maioria dos dirigentes brasileiros concordam que a criação de uma Liga do Futebol Brasileiro é benéfica para o futebol do país e importante para os seus clubes.
- Mais de um terço dos dirigentes entrevistados (67%) acredita que a maior vantagem da formação da Liga para o futebol brasileiro é o aumento das receitas futuras que os clubes terão através da competição.
 - Assim como na pergunta sobre qual fator mais pesou ou pode pesar na decisão do clube se tornar uma SAF, os dirigentes acreditam que a maior vantagem da Liga está relacionada aos recursos que os clubes irão obter. Isto é reforçado ao perceber que 14% dos dirigentes creem que a maior vantagem está relacionada a receber recursos da venda da participação na Liga aos investidores (Luvas).
- 19% dos dirigentes acham que melhorar a gestão da competição é a maior vantagem da formação da Liga, demonstrando que atualmente há insatisfação com a forma em que os campeonatos são geridos.



AUMENTO DA FOLHA DE PAGAMENTO DEVE SER A DESTINAÇÃO PRINCIPAL PARA VALORES RECEBIDOS EM EVENTUAL VENDA DA PARTICIPAÇÃO DA LIGA

- A principal destinação dada pelos clubes ao valor a ser recebido, na hipótese da venda da participação da Liga Brasileira aos investidores, dividiu os dirigentes entrevistados. 29% responderam que será o aumento da folha de pagamento do clube.
 - Com um percentual próximo, 24% afirmaram que a destinação principal deve ser para o pagamento das dívidas.
 - Empatados, 14% acreditam que o destino principal será em investimentos para base e outros 14% na compra de atletas.
 - 19% dos dirigentes acham que a principal destinação será para investimentos em infraestrutura (estádios, etc.).
- 90% dos entrevistados entendem que a divisão da negociação da Liga entre 2 grupos (Libra e Forte Futebol) levará a uma redução das receitas futuras da competição, ao se comparar com um modelo em que exista apenas 1 grupo negociando;
 - O resultado mostra que a percepção dos entrevistados é de que a divisão entre grupos não será benéfica ao se tratar de receitas futuras, ou seja, a negociação seria mais vantajosa se feita por apenas 1 grupo.
- A maioria dos dirigentes (57%) pensam que os dois grupos vão se manter separados, como estão hoje, e negociarão seus direitos de forma independente, enquanto 43% acredita que os grupos vão se unir totalmente (10%) ou parcialmente (33%).
 - Apesar da maior parte acreditar que os grupos se manterão separados, a divisão apertada das respostas mostra que há espaço para a junção, mesmo que parcial dos grupos.

Gráfico 16 – Viabilidade para o clube se tornar uma Sociedade Anônima do Futebol (SAF) em 2023

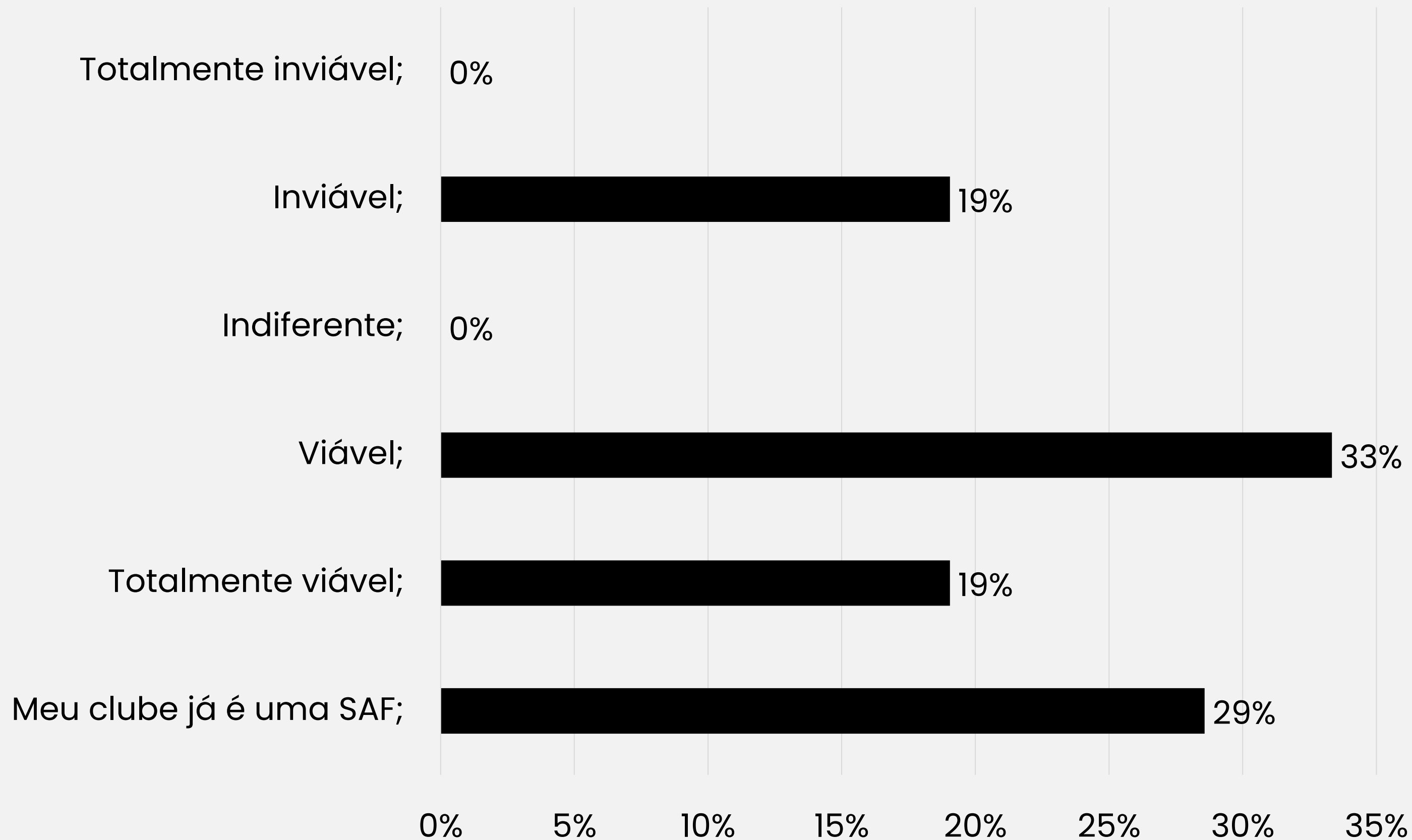


Gráfico 17 – Qual fator mais pesou/pode pesar na decisão do clube se tornar uma SAF

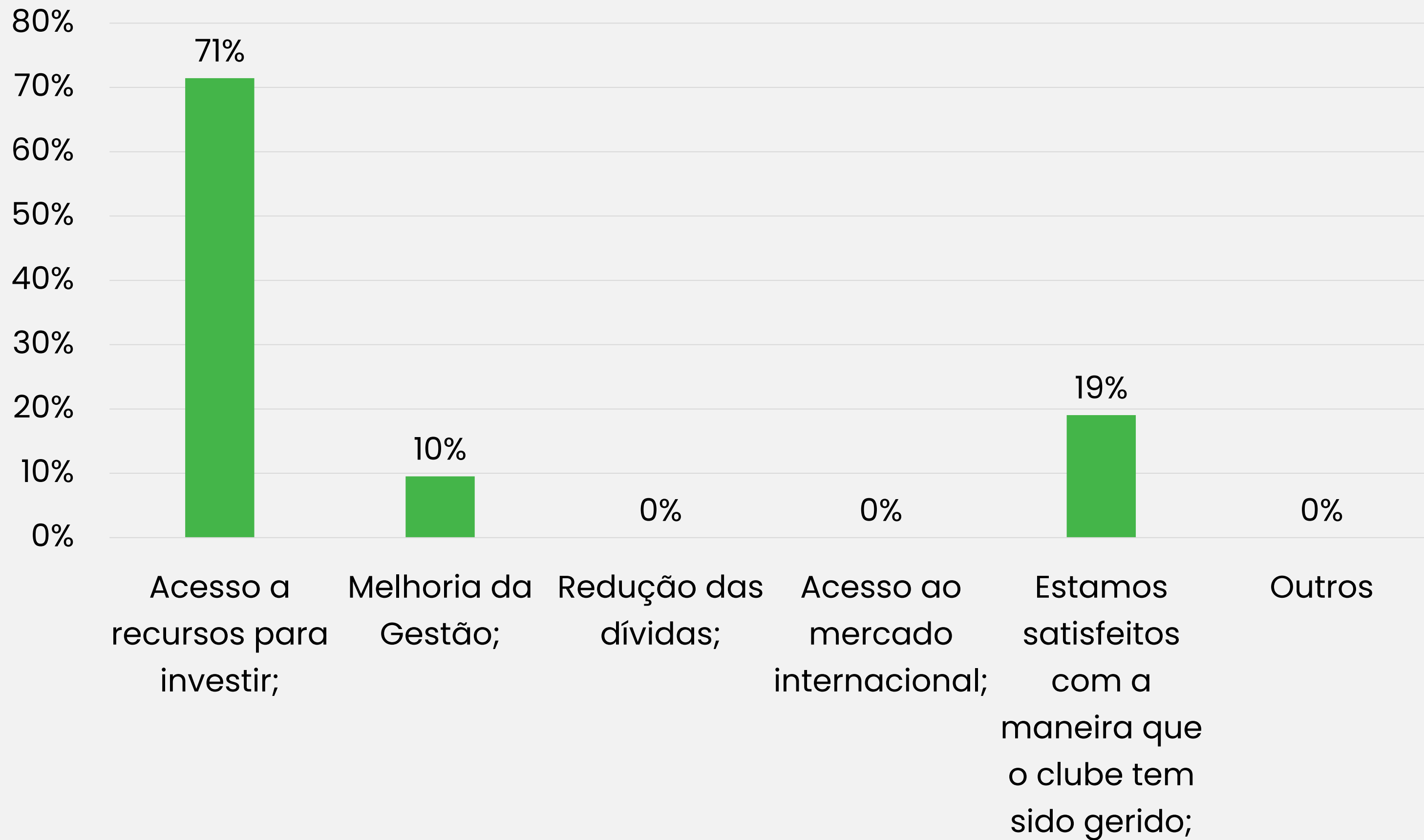


Gráfico 18 – Opinião sobre a criação da Liga do Futebol Brasileiro

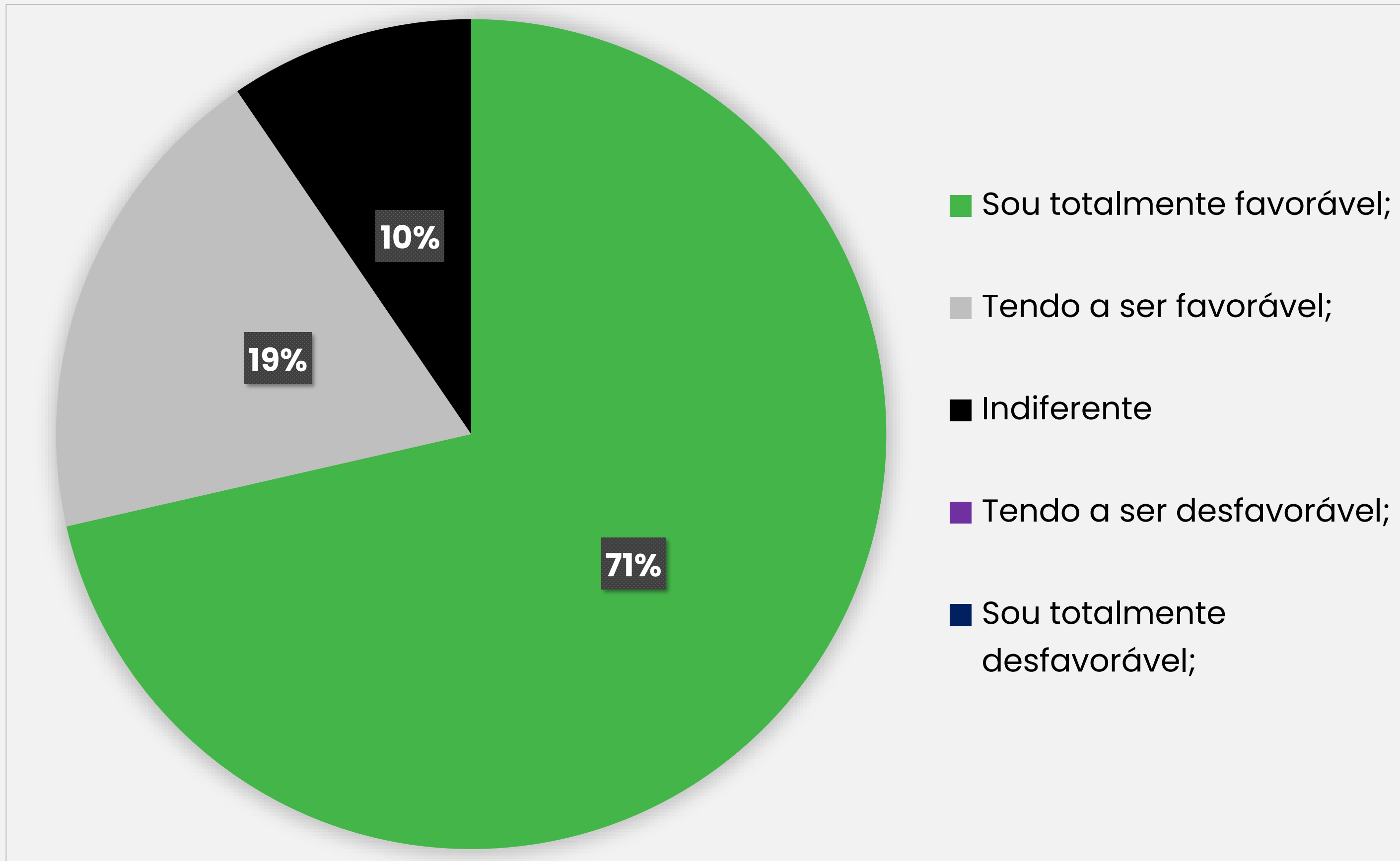


Gráfico 19 – Maior vantagem da formação da Liga do Futebol Brasileiro

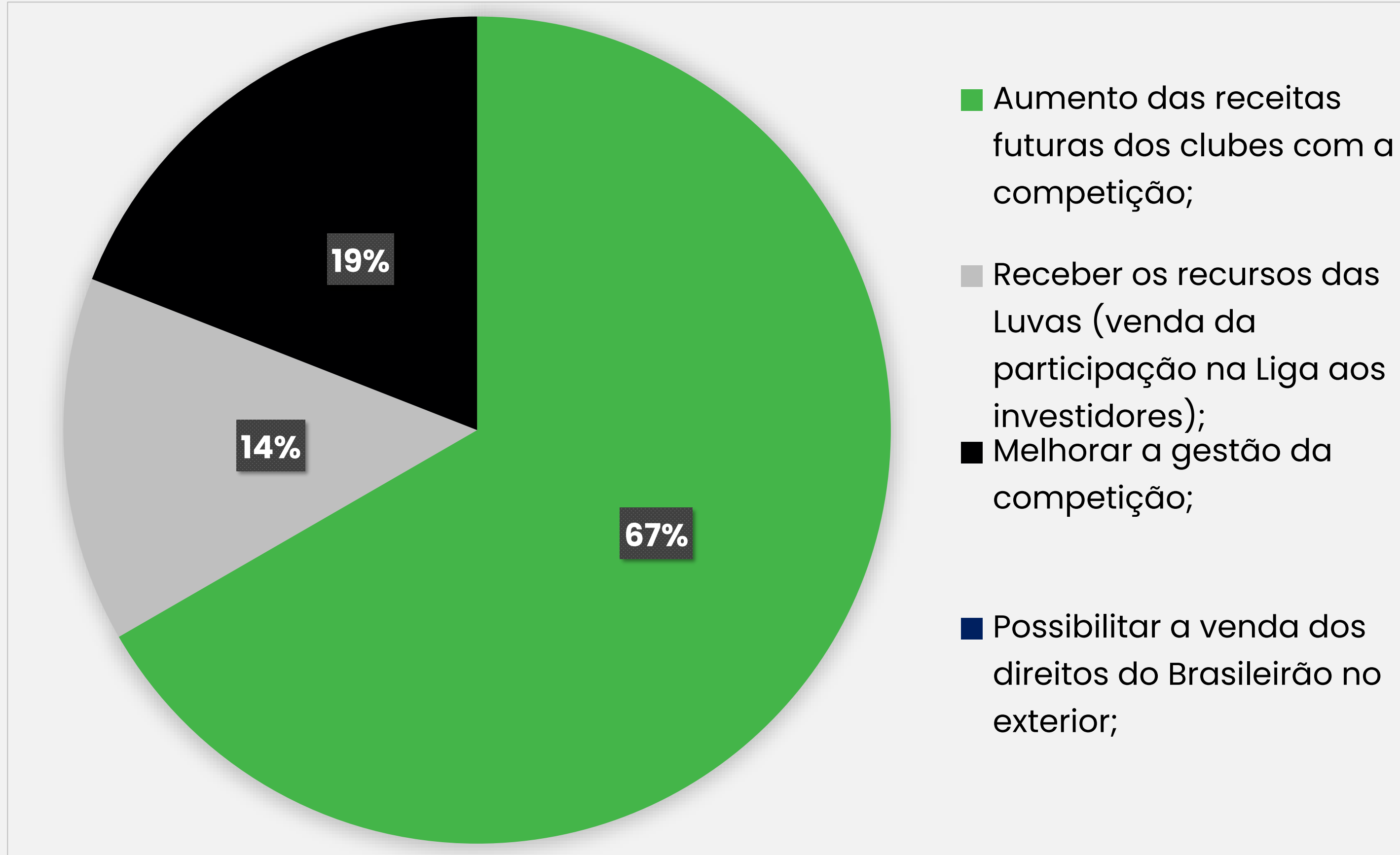
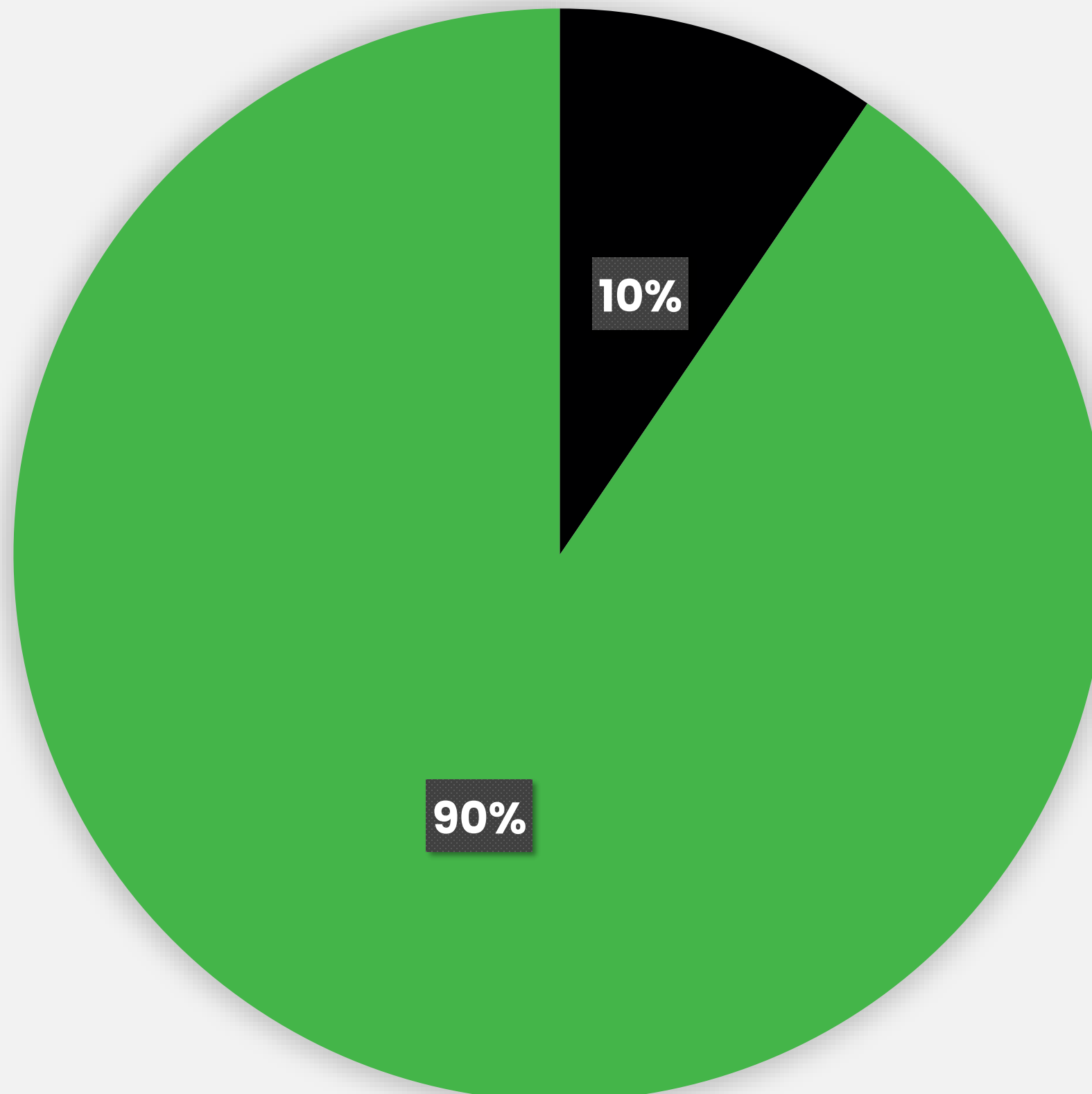


Gráfico 20 – Impacto gerado pela divisão entre 2 grupos (Libra e Forte Futebol) nas receitas futuras da competição em comparação à um modelo em que exista apenas 1 grupo



- Ter 2 grupos levará a um aumento das receitas
- É Indiferente
- Ter 2 grupos levará a uma redução das receitas

Gráfico 21 – Expectativa sobre o futuro dos dois grupos (Libra e Forte Futebol) que negociam a Liga Brasileira

Os dois grupos vão se unir parcialmente (com alguns poucos clubes ficando de fora, negociando os seus direitos individualmente)

33%

Os dois grupos vão se unir totalmente

10%

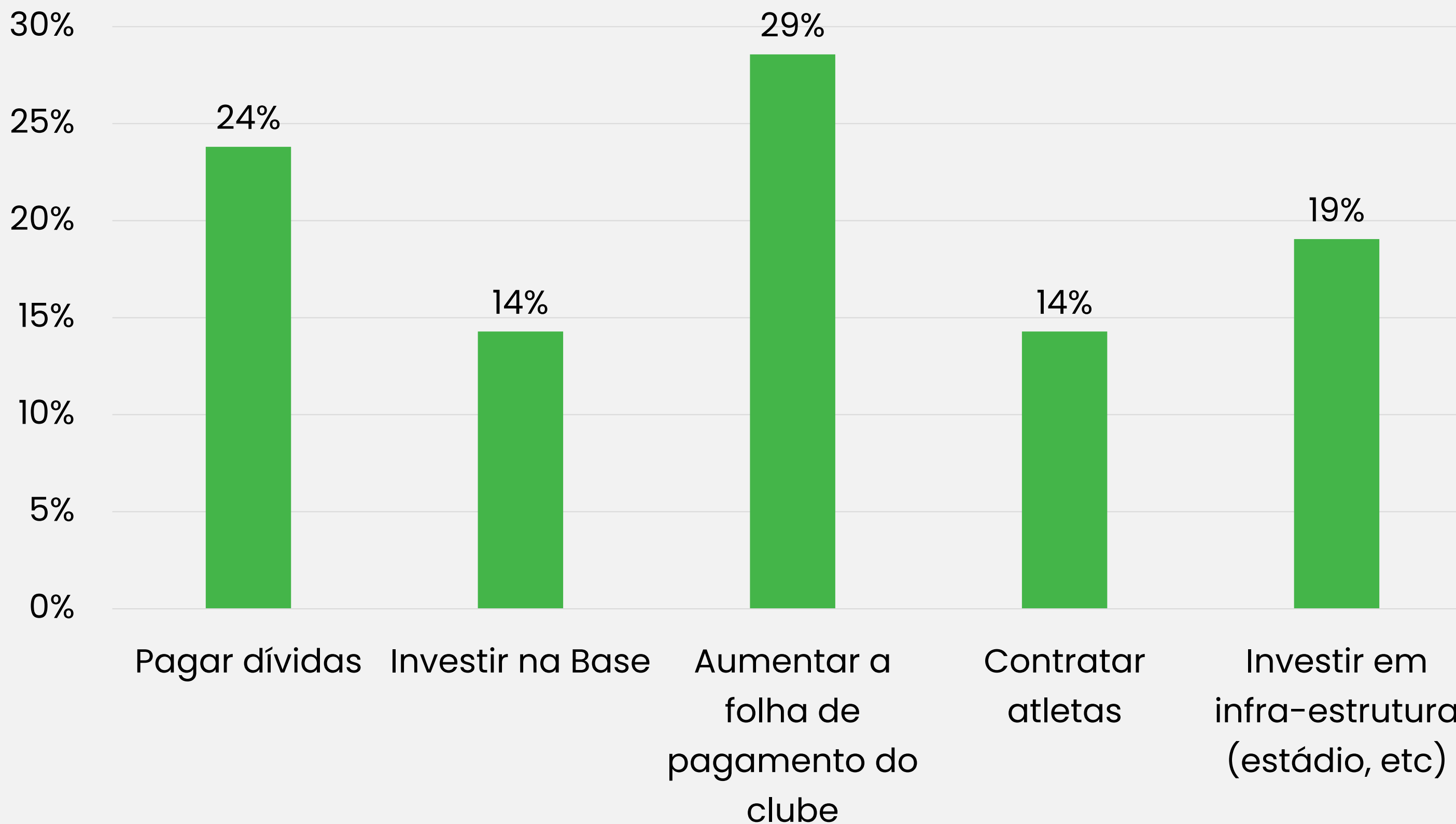
Os dois grupos vão se manter separados, como estão hoje, e negociarão seus direitos de forma independente

57%

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60%



Gráfico 22 – Destinação principal dada pelo clube ao valor a ser recebido, na hipótese da venda da participação da Liga Brasileira aos investidores



Conheça Nossos Produtos

Gestão e Finanças

- Identificação de parceiros e investidores estratégicos (Brasil e Exterior);
- Valuation de clubes, atletas e torcidas;
- Planos de Gestão e Governança;
- Reestruturação Financeira e Estratégia de captação de recursos;
- Planejamento estratégico;
- Programa de Gestão de Riscos.

Comercial & Marketing

- Estratégias de engajamento do torcedor;
- Fortalecimento da Identidade do Clube;
- Estruturação de Programas de Sócio Torcedor e Pricing;
- Programas de loyalty, moeda própria, rede conveniada e marketplace;
- Estruturação da área de licenciamentos e das redes de lojas e escolinhas.

Conheça alguns de nossos principais clientes





Pluri

O ESPORTE LEVADO A SÉRIO



pluriconsultoria.com.br



analise@pluriconsultoria.com.br