

A nova ordem global do futebol e as SAF do Brasil: *multi-club ownership*, capital especulativo e mercado de mídia¹

Irlan Simões Santos²

Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ

RESUMO

O artigo tem como objetivo analisar a chegada do formato jurídico de sociedade anônima do futebol (SAF) dentro do novo cenário da indústria do futebol profissional masculino. A década de 2020 é marcada pelo fenômeno das redes multi-clubes, formadas em sua maioria por grupos norte-americanos, dos quais muitos se destacam pelo perfil de “*private equity*”. Embora possuam estratégias esportivas muito diversas, esses novos atores apostam na reformulação do mercado de mídia esportiva, visualizando novas frentes de expansão comercial a nível global.

PALAVRAS-CHAVE: futebol, SAF, multi-club ownership, mercado de mídia esportiva

Introdução

O futebol brasileiro atravessa uma fase de intensas transformações e expectativas desde a criação do modelo de sociedade anônima do futebol (SAF). Esse formato jurídico empresarial elaborado pela Lei 14.193/2021 já passou a ter seus primeiros casos a partir do ano de 2022, quando foi adotado por diversos clubes tradicionais, que posteriormente venderam parte relevante dessas empresas para investidores externos.

Dentre os casos mais relevantes estava o clube Botafogo de Futebol e Regatas, com SAF vendida em 90% para a Eagle Football Holdings, do empresário norte-americano John Textor; e o Clube de Regatas Vasco da Gama, com SAF vendida em 70% para o fundo norte-americano 777 Partners.

Nos dois casos, para além da origem do grupo investidor, as SAFs foram inseridas em redes multi-clubes – representando os primeiros casos brasileiros de clubes envolvidos na modalidade de “*multi-club ownership*”, como são conhecidos os

¹ Trabalho apresentado no GP Comunicação e Esporte, XIX Encontro dos Grupos de Pesquisas em Comunicação, evento componente do 47º Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação.

² Pesquisador Pós-Doutorado FAPERJ no PPGCom/Uerj, email: iirlansimoes@gmail.com.

conglomerados internacional de clubes sob controle total ou parcial de um mesmo grupo econômico.

Embora a chegada de investidores estrangeiros tenha desacelerado brevemente – desde então, apenas a SAF do Esporte Clube Bahia foi vendida para o City Football Group, de Abu Dhabi – imagina-se que as redes multi-clubes seguem em fase de expansão. Deste modo, convém discutir como os clubes brasileiros devem seguir como alvo dessa “nova ordem” do futebol global, quem são seus principais atores e quais estratégias encampam.

Multi-club ownership/investment

Atualmente, a UEFA (2024) considera como rede multi-clube qualquer caso em que ao menos duas agremiações estejam sob propriedade (mesmo que minoritária) de um mesmo grupo econômico. Essas “duplas” constituem 2/3 do total dos grupos identificados pela entidade máxima do futebol europeu, que recentemente também passou a classificar os casos de investimentos minoritários (onde não há controle) como “multi-club investments”, distinguindo as diferentes formas de aquisição.

De acordo com dados da UEFA (2024), em cinco anos (2019-2023) ao menos 122 clubes europeus foram alvos de aquisições por redes multi-clubes já estabelecidas. Outros 67 clubes europeus também receberam investimentos minoritários de grupos econômicos já envolvidos anteriormente em um outro clube.

A UEFA também identificou que ao menos 55 clubes europeus de primeira ou segunda divisão pertenciam ou possuíam algum investimento de grupos econômicos norte-americanos no início da temporada 2023/24. Para além de demonstrarem a potência do fenômeno, os dados também dão outros indícios importantes, como avaliaremos adiante.

Em geral, o interesse em formar uma rede com vários clubes se baseia da ideia de criação de mecanismos de interrelação, intercâmbio de dados, troca de jogadores sem custos e potencialização esportiva conjunta de todas as unidades envolvidas. De certo modo, os métodos para atingir objetivos ainda são muito pouco compreendidos na prática, se analisados os muitos grupos existentes.

É importante observar que há muitos grupos multi-clubes relevantes não pertencentes a norte-americanos. Dois dos mais conhecidos pelo público geral, por

exemplo, fogem a essa regra, como o City Football Group, com seus 13 clubes e de propriedade do Abu Dhabi United Group (Emirados Árabes Unidos); e o grupo com quatro clubes vinculado à empresa de energético Red Bull (Áustria), ambos já presentes no Brasil (Bahia e Red Bull Bragantino, respectivamente).

Em levantamento ainda em desenvolvimento realizado pelo autor do artigo em parceria com o geógrafo Jonathan Ferreira (Unesp Rio Claro-SP), no âmbito do Observatório Social do Futebol (Uerj), foram identificados outras grandes redes multi-clubes (mais de quatro integrantes) vinculadas a grupos econômicos e/ou indivíduos de Reino Unido, Arábia Saudita, Malásia e México, por exemplo. Há ainda casos de redes com três clubes sob propriedade de grupos de França, Suíça, Rússia, Sérvia, Grécia, Turquia, Armênia, Egito, Singapura, Equador e Argentina.

Por serem redes que apresentam perfis de clubes muito distintos – mais ou menos relevantes, instalados em países centrais ou periféricos, com relações de matriz/franquia clara ou de convivência equilibrada sem estrutura verticalizada – é muito difícil delinear como de fato as redes multi-clubes andam funcionando em um contexto geral. Cada conglomerado deve ser visto dentro de suas características administrativas e estratégicas próprias.

Dada a dinamicidade da atividade de compra e venda de clubes na atualidade, com o investimento de valores cada vez maiores na aquisição desses ativos, é preciso sempre observar se essas redes estão em processo de expansão ou em processo de desestruturação. Por outro lado, é possível também detectar certos padrões estruturais dentro de redes dentro de um perfil específico que merece maior atenção: os fundos de “*private equity*”.

Norte-americanos no futebol

A nível de análise conjuntural, não é possível pensar a temática dos multi-clubes sem conferir atenção especial ao capital norte-americano. A literatura acadêmica internacional sobre futebol basicamente ignorava o tema até pouco tempo atrás, sendo basicamente tomada de surpresa quando da explosão de novos casos, especialmente após a pandemia de Covid-19 – contexto em que os clubes enfrentaram graves crises financeiras e muitos antigos proprietários se abriram para propostas de compra.

Em seu trabalho pioneiro no Brasil, João Ricardo Pisani (2019; 2020) observou antecipadamente essa nova leva de proprietários no futebol, destacando como o capital norte-americano passou a se mobilizar a partir de teses de investimentos arrojadas, motivadas pela realização da Copa do Mundo 2026 nos Estados Unidos.

Ao passo que entendem que o futebol europeu possui um grande potencial ainda ser explorado, também sugerem que a propriedade de clubes pode gerar “sinergias” em outros negócios relacionados a propriedades de mídia em um contexto de transformações. Nesse ínterim, importantes grupos financeiros também passaram a disputar a aquisição de parte dos direitos comerciais de ligas europeias – como ocorreu ao CVC Partners na aquisição de parte da Ligue 1 (França) e de LaLiga (Espanha) (SIMÕES SANTOS, FERREIRA PISANI, 2024).

Nesse sentido, destacam-se os chamados fundos de “*private equity*”, empresas dedicadas à aquisição de empresas não listadas na bolsa de valores, com o objetivo de obtenção de retorno financeiro a partir de sua reestruturação e posterior venda (MÉNDEZ, 2018). De acordo com o relatório recente da consultoria PitchBook, mais de 35% dos clubes das cinco principais ligas europeias (Inglaterra, Espanha, Alemanha, Itália e França) já têm envolvimento de empresas de private equity ou correlatos (PITCHBOOK DATA, 2023).

Diante disso, percebe-se que o fenômeno das redes multi-clubes está profundamente ligado a interesses de grupos de capital especulativo, cuja finalidade é gerar retornos aos seus investidores com estratégias de médio prazo, de cinco ou sete anos. São características que geram grandes incertezas sobre a viabilidade dessas empreitadas e preocupações quanto à sujeição aos membros dessas agremiações a interesses muito alheios ao seu controle e ambição esportiva.

Nesse sentido, faz-se importante distinguir o caráter das redes em que estão envolvidas as SAFs brasileiras. O Botafogo está sob o controle da Eagle Football Holding, um conglomerado empresarial com um proprietário (John Textor), com perspectiva de listagem em bolsa e captação de recursos novos para a sua própria potencialização. Já o Vasco da Gama, sob o controle do fundo de private equity 777 Partners, está sujeito a estratégias distintas, que possuem como objetivo final a venda dos ativos da rede multi-clubes (que envolvem outros 6 clubes) por valores mais atrativos do que o que foi investido no momento inicial.

Se por um lado há opiniões otimistas que sustentam que essas estratégias se concentram em países onde há menores riscos financeiros e mais oportunidades de abertura de mercados para além do futebol, também há visões céticas. Uma delas é do economista do esporte Stefan Szymanski (THE RINGER, 2022), que enxerga a onda norte-americana de multi-clubes como consequência do excesso de fundos concorrentes, o que os leva à busca de ativos de riscos (dentre os quais estão clubes de futebol) na tentativa de atingir maiores retornos. Para Szymanski, as teses de valorização da indústria do futebol não se sustentam, representando grandes incertezas para o futuro desses clubes.

Considerações parciais

Como fenômenos simultâneos, de grande impacto e de consequências imprevisíveis, os temas levantados pelo artigo representam elementos indispensáveis para os estudos do futebol no Brasil. Não é possível analisar as SAFs sem percebê-las dentro do contexto global de expansão das redes multi-clubes, tampouco é possível ignorar o protagonismo do capital norte-americano no processo acelerado de aquisição de clubes para redes.

Os elementos que compõem esse universo de transformações ainda não são completamente compreendidos, podendo indicar novas movimentações importantes quando da possibilidade de constituição de uma liga de clubes – processo que sofreu atrasos no Brasil por causa de falta de acordos entre clubes e potenciais investidores.

A crise precoce vivida pelo Vasco da Gama sob o controle da 777 Partners é um exemplo dos riscos enfrentados por clubes sujeitos a interesses de fundos de caráter especulativo. Com a necessidade de constante expansão para aquisição de mais crédito, para posterior a aquisição de novos ativos, a empresa norte-americana entrou em colapso financeiro, colocando em risco, ao mesmo tempo, diversos clubes sob seu controle.

Uma vez que o futebol brasileiro se estruture de forma satisfatória para voltar a atrair os olhares desse capital especulativo dedicado a formar redes multi-clubes, novas SAFs entrarão na rota estratégias pouco claras de maximização de lucros, que se baseiam em teses de investimentos arriscadas.

À parte do natural interesse desses grupos pela capacidade do futebol brasileiro em gerar talentos, também será preciso um olhar crítico à pouca experiência desses compradores com a complexa indústria do futebol, outra icógnita que demandará tempo para ser respondida.

REFERÊNCIAS

MÉNDEZ, Ricardo. La telaraña financiera. Una geografía de la financiarización y sus crisis. Santiago: **RIL editors/Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales**. 2018.

PITCHBOOK DATA, Inc. **PitchBook Analyst Note: Private Capital in European Football**. 2023. Disponível em: <https://pitchbook.com/news/reports/q3-2023-pitchbook-analyst-note-private-capital-in-european-football>. Acesso em: 13 de jan. 2023.

PISANI, J.R. The Benefits of Multi-Club Ownership in Football (MPS capstone). Georgetown University, 2019.

PISANI, João Ricardo. Multi-club ownership: um novo estágio da globalização dentro do futebol. In: SANTOS, Irlan Simões da Cruz (Org.). **Clubes empresa: abordagens críticas globais às sociedades anônimas no futebol**. abordagens críticas globais às sociedades anônimas no futebol. Rio de Janeiro: Corner, 2020, cap. 13, pp. 332-354.

PRIVATE EQUITY INTERNATIONAL (org.). PEI 300: a new winner takes the throne. Londres: Pei, 2023. 56 p.

SIMÕES SANTOS, Irlan; FERREIRA, Jonathan; PISANI, João Ricardo. Futebol, negócio e globalização: clubes brasileiros na nova era do multi-club ownership. **Revista do Departamento de Geografia**, São Paulo, Brasil, v. 42, p. e203847, 2022.

SIMÕES SANTOS, Irlan; FERREIRA, Jonathan; PISANI, João Ricardo. Finanças, mídia e futebol: o modelo de multi-club ownership e inserção dos fundos de private equity. **ALCEU**, [S. l.], v. 24, n. 52, p. 199–217, 2024.

UEFA. The European Club Finance and Investment Landscape. 2024.