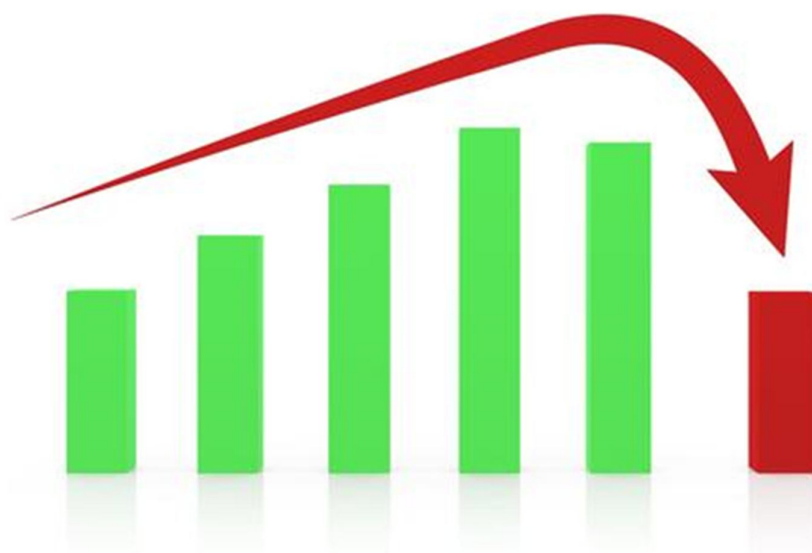


# Receitas dos 29 maiores clubes deve cair 7% em 2014



**Fernando Ferreira**

Economista, Especialista em Gestão e Marketing do Esporte e Pesquisa de Mercado, Diretor da Pluri Consultoria, da BrSM Brasil e Sportfood Franchising e Licenciamentos.

**PLURI Consultoria**

São Paulo - Brasil  
[www.pluriconsultoria.com.br](http://www.pluriconsultoria.com.br)  
Twitter: @pluriconsult  
[www.facebook.com/pluriconsultor](https://www.facebook.com/pluriconsultor)

Passados 2/3 do ano, já é possível projetar o que ocorrerá com as receitas dos 29 maiores clubes Brasileiros em 2014. **Considerando as informações disponíveis até o momento, projetamos uma queda de 7% das receitas totais no ano em relação a 2013, totalizando R\$ 3,179 bilhões, e retornando ao nível de 2012.** Se considerarmos apenas as receitas sem a venda de jogadores, a projeção é de relativa estabilidade (-0,12%), totalizando R\$ 2,716 bilhões, também retornando ao nível de 2012.

**O principal motivo para a redução do faturamento é uma esperada queda de 33% na receita com vendas de atletas em 2014 (para R\$ 463 milhões), já que neste ano os clubes não têm conseguido repetir o recorde de 2013, quando ocorreram transferências de grande porte, como Oscar, Lucas, Neymar, Paulinho e Bernard.**

Outro item que passará por importante queda em 2014 são as receitas com Marketing, com expectativa de redução de 7%, para R\$ 549 milhões. A Copa do Mundo tem forte peso nessa performance, já que drenou boa parte dos investimentos das empresas, mas a queda também é fruto da estratégia de longo prazo dos clubes, que focam excessivamente suas ações em patrocínios de camisa, negligenciando outras fontes mais estáveis de receitas (licenciamento, por exemplo), que sofrem menos em momentos político/econômicos adversos como o atual.

**Estamos no final de um forte ciclo de aumento de receitas iniciado em 2006. Excetuando-se o já esperado aumento dos valores de direitos de TV em 2016, o maior potencial de crescimento futuro de receitas está no Marketing e nos planos de Sócio Torcedor.**

A queda das receitas com marketing deve ser neutralizada por aumentos marginais de outras receitas como Direitos de TV, Bilheteria e Sócio Torcedor. **Porém, a redução de mais de R\$ 200 milhões na receita com vendas de jogadores (sempre usada para cobrir o rombo operacional dos clubes) nos levará a um recorde histórico no prejuízo dos clubes de futebol, que deve superar os R\$ 500 Milhões em 2014, uma vez que não observamos redução de despesas no ritmo da queda projetada de receitas.**



Nos baseamos nos balanços do período 2006-2013 dos 29 clubes de maior faturamento do País. São eles: América MG, Atlético Mineiro, Atlético Paranaense, Avaí, Bahia, Botafogo, Corinthians, Coritiba, Criciúma, Cruzeiro, Figueirense, Flamengo, Fluminense, Goiás, Grêmio, Guarani, Internacional, Joinville, Náutico, Palmeiras, Paraná Clube, Ponte Preta, Portuguesa, Santa Cruz, Santos, São Paulo, Sport, Vasco e Vitória.

Abaixo as projeções por ítem de receita.

		2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	8 anos
<b>Receita Operacional Bruta Total</b>	R\$ Milhões	<b>3.179</b>	<b>3.410</b>	<b>3.186</b>	<b>2.382</b>	<b>1.795</b>	<b>1.583</b>	<b>1.373</b>	<b>1.275</b>	<b>774</b>	<b>18.957</b>
	Variação % no ano	<b>-7%</b>	<b>7%</b>	<b>34%</b>	<b>33%</b>	<b>13%</b>	<b>15%</b>	<b>8%</b>	<b>65%</b>	<b>-</b>	<b>311%</b>
<b>Receita sem jogadores</b>	R\$ Milhões	<b>2.716</b>	<b>2.719</b>	<b>2.719</b>	<b>2.040</b>	<b>1.534</b>	<b>1.303</b>	<b>1.012</b>	<b>831</b>	<b>577</b>	<b>15.450</b>
	Variação % no ano	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>18%</b>	<b>29%</b>	<b>22%</b>	<b>44%</b>	<b>-</b>	<b>371%</b>
Receitas TV	R\$ Milhões	<b>1.110</b>	<b>1.099</b>	<b>1.258</b>	<b>814</b>	<b>540</b>	<b>497</b>	<b>359</b>	<b>288</b>	<b>233</b>	<b>6.197</b>
	Variação % no ano	<b>1%</b>	<b>-13%</b>	<b>55%</b>	<b>51%</b>	<b>9%</b>	<b>39%</b>	<b>25%</b>	<b>24%</b>	<b>-</b>	<b>377%</b>
	% do total	<b>35%</b>	<b>32%</b>	<b>39%</b>	<b>34%</b>	<b>30%</b>	<b>31%</b>	<b>26%</b>	<b>23%</b>	<b>30%</b>	<b>33%</b>
Marketing (Patrocínios, Publicidade, Uso da marca)	R\$ Milhões	<b>548</b>	<b>588</b>	<b>559</b>	<b>485</b>	<b>364</b>	<b>257</b>	<b>206</b>	<b>164</b>	<b>123</b>	<b>3.293</b>
	Variação % no ano	<b>-7%</b>	<b>5%</b>	<b>15%</b>	<b>33%</b>	<b>41%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>34%</b>	<b>-</b>	<b>346%</b>
	% do total	<b>17%</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>20%</b>	<b>20%</b>	<b>16%</b>	<b>15%</b>	<b>13%</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>
Negociação de atletas	R\$ Milhões	<b>463</b>	<b>691</b>	<b>468</b>	<b>342</b>	<b>261</b>	<b>280</b>	<b>361</b>	<b>444</b>	<b>197</b>	<b>3.506</b>
	Variação % no ano	<b>-33%</b>	<b>48%</b>	<b>37%</b>	<b>31%</b>	<b>-7%</b>	<b>-23%</b>	<b>-19%</b>	<b>126%</b>	<b>-</b>	<b>135%</b>
	% do total	<b>15%</b>	<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>15%</b>	<b>18%</b>	<b>26%</b>	<b>35%</b>	<b>25%</b>	<b>18%</b>
Bilheteria	R\$ Milhões	<b>369</b>	<b>365</b>	<b>257</b>	<b>230</b>	<b>207</b>	<b>212</b>	<b>155</b>	<b>103</b>	<b>75</b>	<b>1.974</b>
	Variação % no ano	<b>1%</b>	<b>42%</b>	<b>12%</b>	<b>11%</b>	<b>-2%</b>	<b>37%</b>	<b>50%</b>	<b>38%</b>	<b>-</b>	<b>392%</b>
	% do total	<b>12%</b>	<b>11%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>12%</b>	<b>13%</b>	<b>11%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>
Sócios (associados e sócio-torcedor)	R\$ Milhões	<b>302</b>	<b>297</b>	<b>300</b>	<b>247</b>	<b>168</b>	<b>128</b>	<b>95</b>	<b>78</b>	<b>64</b>	<b>1.679</b>
	Variação % no ano	<b>2%</b>	<b>-1%</b>	<b>22%</b>	<b>47%</b>	<b>31%</b>	<b>35%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>-</b>	<b>375%</b>
	% do total	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>9%</b>	<b>8%</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>
Estádio/ Patrimoniais/ C Social	R\$ Milhões	<b>172</b>	<b>168</b>	<b>175</b>	<b>76</b>	<b>79</b>	<b>71</b>	<b>63</b>	<b>52</b>	<b>37</b>	<b>893</b>
	Variação % no ano	<b>3%</b>	<b>-4%</b>	<b>131%</b>	<b>-4%</b>	<b>11%</b>	<b>13%</b>	<b>22%</b>	<b>40%</b>	<b>-</b>	<b>367%</b>
	% do total	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
Outras Receitas (Premiações, loterias, esportes amadores,	R\$ Milhões	<b>215</b>	<b>203</b>	<b>170</b>	<b>189</b>	<b>176</b>	<b>137</b>	<b>135</b>	<b>145</b>	<b>46</b>	<b>1.415</b>
	Variação % no ano	<b>6%</b>	<b>33%</b>	<b>-36%</b>	<b>26%</b>	<b>23%</b>	<b>-12%</b>	<b>-12%</b>	<b>344%</b>	<b>-</b>	<b>369%</b>
	% do total	<b>7%</b>	<b>6%</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	<b>6%</b>	<b>7%</b>

Receitas dos 29 maiores clubes deve cair 7% em 2014 - 27/08/2014

[www.pluriconsultoria.com.br](http://www.pluriconsultoria.com.br)

## Conheça a Pluri Consultoria

A PLURI Consultoria é uma **full branch** de negócios esportivos, atuando nas áreas de Pesquisa e Marketing Esportivo, Valuation de atletas, Gestão e Governança Esportiva e Geração de conteúdo sobre a Indústria do Esporte, sendo referência Nacional e Internacional sobre o tema. Atua também nas áreas de Consultoria Econômica e de Inteligência de Mercado.

Nosso foco está voltado para um melhor entendimento dos mercados que propicie a maximização de RESULTADOS, por isso podemos ajudar DECISIVAMENTE nossos clientes.

Saiba + : <http://www.pluriconsultoria.com.br/sport.php>

## O Esporte levado a Sério



Consultoria em Gestão, Governança, Finanças e Marketing Esportivo.  
[www.pluriconsultoria.com.br](http://www.pluriconsultoria.com.br)



Consultoria especializada em avaliação e análise de retorno de propriedades e ações de marketing esportivo.



Empresa especializada em Franchising e Licenciamento Esportivo.  
[www.sportfood.com.br](http://www.sportfood.com.br)



Parceria entre PLURI Consultoria, Trevisan Escola de Negócios e FanClub Brasil. Atua com eventos de Gestão e Marketing Esportivo. [www.brsmbrasil.com](http://www.brsmbrasil.com)



Consultoria em Avaliação do valor de mercado de Jogadores (*Valuation*).

Este relatório foi elaborado pela Pluri Consultoria e é distribuído com a finalidade única de prestar informações ao mercado em geral. A Pluri Consultoria não se responsabiliza por quaisquer perdas diretas ou indiretas derivadas do uso das informações constantes do referido relatório.