



CURSO LIVRE

SAF: **COMO FAZER**

DA IDEIA AO INVESTIMENTO

ORGANIZANDO E ARRUMANDO A CASA

Gustavo Hazan



OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

- 1. Debater a preparação necessária para uma SAF**
- 2. Entender o que pode brilhar os olhos de um investidor**
- 3. O que pode ser feito para tornar o produto mais atrativo**

“A SAF não é solução para uma boa gestão mas pode ser um caminho para acelerar o processo”

Outra reflexão relevante

“O Valuation talvez seja o menos importante. Relevante e a visão de longo prazo e o plano de negócios”

ESPORTE

SAF da Portuguesa promete investimento de R\$ 1 bilhão e meta de voltar à Série A em 2029

COM SAF APROVADA, FERROVIÁRIO RECEBE PROPOSTA COM VARIAÇÃO DE R\$ 300 MILHÕES; VEJA

Clube brasileiro vende SAF e tem promessa de R\$ 1 bilhão em investimentos: 'Colocar na elite'

Náutico recebe oferta por SAF de quase R\$ 1 bilhão; saiba bastidores

Na visão de vocês qual o maior problema dos Clubes no processo de transformação em SAF?

www.menti.com

Código 5954 2826



Click to download as image

**Talvez exista uma
“assimetria” entre Clube e
Investidores**

**Relevante reduzir esta
assimetria**

Alguns Pontos (externos e internos) que impactam na decisão do investimento

Vale para diversos perfis de investidores tanto nacionais quanto estrangeiros

Risco Brasil	Baixa Governança	Logística e distância	Valuations que não param de pé	Endividamento
Não temos uma Liga	Baixa Transparência	Poucos falam inglês	Ausência de visão de longo prazo	Quem vai tocar operação
Segurança Jurídica	Incerteza retorno Financeiro	Investidores desconhecem Brasil e setor	CDI alto x investimento risco	Interferência da associação
Incerteza Venda/controle	Modelo depende de venda de atleta	Ausência de Fair Play	Ausência ativo imobiliário	Violência Pressão Torcida
interno	externo			

Na opinião de vocês o que mais influencia nesta decisão?

1. Parte deste motivos
são **externos** e
pouco podemos
fazer

2. Mas podemos
minimizar os
externos e
trabalhar os
internos

				interno	Externo
Risco Brasil	Baixa Governança	Logística e distância	Valuations que não param de pé	Endividamento	
Não temos uma Liga	Baixa Transparência	Poucos falam inglês	Ausência de visão de longo prazo	Quem vai tocar operação	
Segurança Jurídica	Incerteza retorno Financeiro	Investidores desconhecem Brasil e setor	CDI alto x investimento risco	Interferência da associação	
Incerteza Venda/controle	Modelo depende de venda de atleta	Ausência de Fair Play	Ausência ativo imobiliário	Violência Pressão Torcida	

**A preparação deve
reduzir a referida
assimetria entre Clube e
Investidor**

Blocos de preparação

(serve para clubes de todos os portes obviamente calibrando na granularidade)

Existe um conjunto mínimo de informações que devem ser elaboradas/pensadas

Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

Vamos falar sobre elas em 7 blocos



Projeto

Independente do tamanho/porte do clube é relevante ter um projeto de transformação em SAF estruturado

- 1. Elencar um profissional no clube (dependendo do porte do clube não dividir com outras atribuições)**
- 2. Ter clareza do *timeline* do projeto – isso ajuda a comunicar seriedade junto ao investidor**
- 3. Verificar se precisa de suporte para acelerar o processo**

Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

Mostrar organização é essencial perante milhares de oportunidades



Trâmite Interno

Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

Existe uma incerteza por parte do investidor se realmente o interesse do clube é real – importante reduzir esta dúvida

- 1. Ter o caminho claro para aprovação**
- 2. Ir ao mercado já com o aceite interno (ideal)**
- 3. Decisão segura que de fato quer vender (reclamação do mercado)**
- 4. Definir o perímetro da transação e explorar imobiliário**
- 5. Posição segura do modelo sendo que vender minoritário é + complexo**
- 6. Comunicar internamente é essencial**
- 7. Talvez pensar em criar comite**

Conscientizar e Educar internamente é essencial – Ainda existem mitos do que é SAF e qual o propósito

Importante estabelecer uma visão de longo prazo para ser compartilhada com o mercado

- 1. Pensar nas fragilidades (pontos fracos)**
- 2. Pensar nas valências considerando fatores internos e externos**
- 3. Importante declarar e deixar formalizada esta visão de longo prazo**
- 4. A SAF (na teoria) tem que estar além da atual gestão**
- 5. Encontrar sua própria Valência observando o entorno e investidores**

Pensar de uma forma simples a visão de longo prazo do Clube e dividir com os investidores

Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

Talvez a maior fragilidade em boa parte dos deals com a inconsistência da informação

- 1. Revisar e organizar as informações das DRE organizadas e consolidadas (3 anos)**
- 2. Ter a informação pronta em inglês (vale para todos)**
- 3. Posição clara dos mútuos/endividamento**
- 4. Para grandes clubes talvez pensar em uma Sell Side DD**
- 5. Começar a fazer exercícios de projeção com base na estratégia e performance esportiva**

Em grande parte das vezes a info existe. É uma questão de organizar de forma lógica

Relevante envolver suporte especializado no processo de transformação

- 1. Formato da transformação em SAF**
- 2. Pensar nas principais decisões que devem constar lá na frente dos acordos definitivos (preliminar)**
- 3. Verificar se existem barreiras para viabilizar ampliação do perímetro de transação (imobiliário)**
- 4. Verificar a necessidade de contratação de suporte**

Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

**Dois momentos relevantes:
na transformação e
nos contratos
definitivos**



Infra

Informações da infraestrutura são relevantes bem como o perímetro da transação

- 1. Situação clara do Centro de treinamento ou visão de projeto de expansão**
- 2. Situação definida do Estádio e contratos**
- 3. Definição de alternativas que podem viabilizar a SAF via projeto imobiliário**
- 4. Refletir sobre o tema e impacto no use of proceeds**

Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

Existe um perfil de investidores com foco em clubes com ativos imobiliários



Esportivo

Coração da Empresa Futebol. Relevante ter maior clareza possível. Relevante demonstrar que existe (ou criar)

- 1. Estratégia de formação de atletas**
- 2. Certificado Clube Formador (essencial para boa parte dos deals)**
- 3. Histórico de transações de atletas**
- 4. Mapa de atletas formados no clube**
- 5. Valência no processo de captação na área (observando outros clubes)**
- 6. Informações claras do plantel, salário, % direitos, etc**

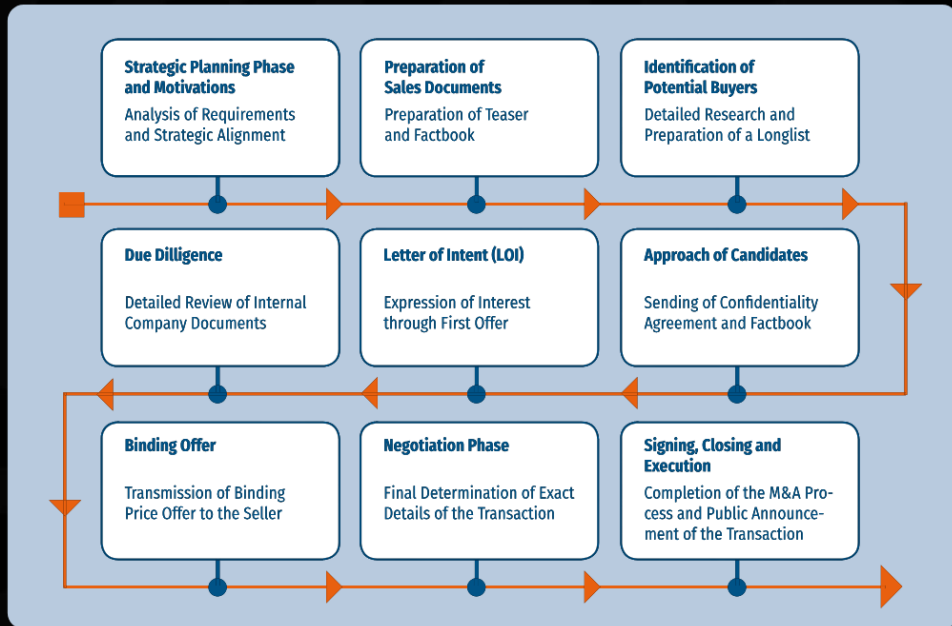
Projeto		
Trâmite Interno	Estratégia	Financeiro
Jurídico	Infra	Esportivo

O modelo de negócio no Brasil é basicamente venda de atletas. Relevante ter clareza no tema

Sell side_jornada longa

Um processo de *sell side* regularmente demora de 8 a 14 meses

Preciso ter resiliência e organização



Take Aways

- 1. SAF não é “mágica”**
- 2. Não entrem na guerra de narrativa de valuation**
- 3. Existe mais oferta que demanda – mais oferta de clubes que investidores**
- 4. Relevante demonstrar organização**
- 5. Não importa o tamanho do clube – boa parte do trabalho pode ser feito com investimento baixo**
- 6. Investidor (na maioria das vezes) quer retorno financeiro, clareza, segurança**
- 7. Comunicação é relevante – interno e externo**

Perguntas?

Obrigado





CURSO LIVRE

SAF: **COMO FAZER**

DA IDEIA AO INVESTIMENTO

ORGANIZANDO E ARRUMANDO A CASA

Gustavo Hazan