

ESTUDO SOBRE O IMPACTO DA **NEGOCIAÇÃO** **CENTRALIZADA DOS** **DIREITOS TELEVISIVOS** **EM PORTUGAL**



MARÇO, 2022





O **Servir o Benfica** é um grupo de Sócios do **Sport Lisboa e Benfica** que tem pautado a sua intervenção pública pela inequívoca defesa dos valores intrínsecos do Benfiquismo.

A responsabilidade do estatuto de associado do **Sport Lisboa e Benfica** implica o dever inerente de contribuição para a construção diária da sua grandeza.

Tal contribuição é expressa das mais variadas formas, desde a presença e apoio incondicional nos jogos em que participam as equipas desportivas do Clube, à participação activa nas reuniões de Assembleia Geral do **Sport Lisboa e Benfica** onde o legítimo e saudável debate democrático do Benfiquismo é um pilar essencial das raízes do Clube.

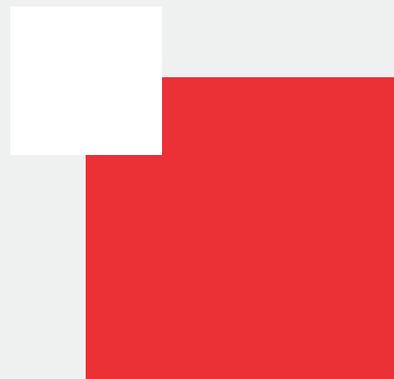
Foi com o contributo de inúmeros sócios e adeptos anónimos que o magnífico Estádio da Luz foi erigido em 1954. É assim que deve continuar a ser construído o futuro do Glorioso.

Este é mais um contributo dos associados para o **Sport Lisboa e Benfica**, sempre com o espírito que **E PLURIBUS UNUM**. É a visão dos sócios que integram o **Servir o Benfica** para ajudar o Clube a concretizar a sua principal missão: **VENCER**.



@ServirOBenfica

servirobenfica.pt



Sumário Executivo

A 25 de Fevereiro de 2021 foi aprovado em Conselho de Ministros o decreto-lei que determina a comercialização centralizada dos direitos televisivos e multimédia dos jogos de futebol das I e II Ligas, a implementar até à época desportiva 2028/2029.

O comunicado feito pelo Governo¹ foi claro em dizer que o diploma determina:

- *A impossibilidade de as sociedades desportivas participantes nas I e II Ligas comercializarem de forma individualizada os direitos dos respetivos jogos relativos às épocas 2028/2029 e seguintes;*
- *Que a Federação Portuguesa de Futebol e a Liga Portuguesa de Futebol Profissional apresentem uma proposta de modelo centralizado de comercialização (até ao final da época desportiva de 2025/2026);*
- *Que a Autoridade da Concorrência aprove o referido modelo.*

O mesmo comunicado refere que o rácio entre as receitas da comercialização dos direitos televisivos da sociedade desportiva que mais recebe para a que menos recebe é cerca de 15 vezes, usando os valores para Espanha, Itália, Alemanha e Inglaterra como referência, com rácios de 3, 2.5 e 1.3, respetivamente.

O argumento referido para a promulgação do decreto-lei refere que o modelo atual:

“ (...) traduz-se numa menor competitividade dos campeonatos e limita a concorrência nos mercados de comercialização destes direitos. Já a centralização dos direitos de transmissão televisiva responde positivamente à recomendação da Autoridade da Concorrência sobre esta matéria, sendo expectável, igualmente, um aumento de receitas, tendo em conta as diversas experiências internacionais conhecidas”.

É um facto que nas 10 ligas mais importantes da Europa, a Liga Portugal é a única que no momento não tem um modelo de negociação centralizado dos direitos televisivos. Mas a Liga Portugal e o mercado português também têm características que os diferencia das outras ligas europeias. Mais do que fazer porque os outros também fazem, **importa perceber em que medida é que este decreto-lei contribui para elevar o nível da Liga Portugal e aumentar a sua competitividade nacional e internacional.**

A conclusão a que chegamos, dada a informação disponível no momento, é que a centralização irá contribuir para um nivelamento por baixo do nível competitivo, diminuindo a competitividade internacional e contribuindo para uma queda, não subida, das receitas da Liga Portugal. Calculámos que no caso de SL Benfica, FC Porto e Sporting CP, a quebra de receita será entre 10 e 25 milhões de euros (M€) por ano assumindo um modelo de redistribuição das receitas televisivas sugerido pelo diretor-executivo da Liga Portugal Tiago Madureira, numa entrevista recente, a 22 de janeiro de 2022, ao jornal desportivo Record².

Seguindo o modelo sugerido, calculámos que no caso de SL Benfica, FC Porto e Sporting CP, a quebra de receita será entre 10 e 25 milhões de euros (M€) por ano.

1

Disponível em: <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc22/comunicacao/comunicado?i=centralizacao-dos-direitos-televisivos>

2

Disponível em: <https://www.record.pt/multimedia/videos/detalhe/centralizacao-de-direitos-de-tv-na-liga-ponto-de-situacao>

Sem margem para crescimento: **Em percentagem do salário médio, o custo dos dois canais que transmitem os jogos da Liga Portugal são cerca de 3.2, 2.6 e 4.6 vezes superiores aos verificados nas ligas inglesa, alemã e espanhola respetivamente.**

O nosso argumento está assente no seguinte:

1. **O ganho na geração de receitas por via da negociação centralizada será, na melhor das hipóteses, residual.** Em percentagem do salário médio, o custo dos dois canais que transmitem os jogos da Liga Portugal são cerca de 3.2, 2.6 e 4.6 vezes superiores aos verificados nas ligas inglesa, alemã e espanhola respetivamente, pelo que não acreditamos que haja margem significativa para aumentar a receita;
2. Sem aumento de receitas, a adoção do modelo de distribuição de receitas referido anteriormente levará a uma diminuição do rácio de receita entre a sociedade que mais e a que menos recebe de 15/1 para cerca de 4/1, **implicando uma perda média para SL Benfica, FC Porto e Sporting CP, dependendo de alguns critérios ainda por definir, entre 10M€ e 25M€ por ano.** O SC Braga também sairia prejudicado, com uma queda de receitas de cerca 3.5M€/ano. Para os restantes clubes, estima-se que a receita aumente, pelo menos inicialmente, entre 3 a 6 vezes;
3. A promessa de que nenhum clube passará a receber menos do que recebia parece-nos completamente irrealista. Pelos nossos cálculos as **receitas teriam mais do que duplicar para que tal sucedesse.**

Verificando-se este cenário no imediato, a queda de receita dos chamados “três grandes” mais o SC Braga levará a uma **diminuição da sua capacidade competitiva com consequências para a captação de receitas provenientes da participação nas competições europeias.** Este cenário é especialmente penoso para os clubes portugueses na medida que a **Liga Portugal é de longe a Liga com maior dependência destas receitas**, com as mesmas a terem um peso nas receitas totais que é mais do que o dobro³ da média das Top10 ligas europeias.

Tudo isto irá gerar um efeito cascata: **menor capacidade competitiva nas competições europeias irá levar a uma degradação do coeficiente de Portugal no ranking de clubes da UEFA e à diminuição da capacidade de acesso dos clubes portugueses à UEFA Champions League (UCL).** O cenário atual em que existe uma alteração das estruturas competitivas das competições europeias a partir de 2024/25, que levará a um aumento acentuado das receitas das mesmas para os clubes, torna este efeito ainda mais gravoso, aumentando ainda mais o hiato competitivo que já existe entre as equipas portuguesas que participam na UCL e as restantes.

É bom lembrar que a liga neerlandesa e a liga belga, por exemplo, têm negociação centralizada de direitos televisivos. Ambos os países têm populações maiores do que Portugal (17 e 11 milhões respetivamente) e com bastante maior poder de compra, tradições fortes de futebol e, nos últimos 22 anos, apenas a liga neerlandesa conseguiu, e por um ano apenas, ficar à frente da liga portuguesa no ranking de clubes. **Estes países geram menos de metade da receita de direitos televisivos que a verificada na Liga Portugal**, e conseguem muito menos receitas provenientes das competições europeias.

3

Comparação feita para 2017, dados disponíveis em https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/Official_Document/uefaorg/Cublicensing/02/59/40/27/2594027_DOWNLOAD.pdf

Apesar de ser um mercado mais pequeno e com menor poder de compra, uma das razões pela qual Portugal tem conseguido sustentar equipas com a dimensão europeia como SL Benfica, FC Porto e Sporting CP deve-se ao facto de **94.5% dos adeptos e 73% das receitas estarem concentrados apenas nestes três clubes, ao invés do que acontece em quase todas as outras ligas.**

Por último, é bom lembrar que atualmente as receitas dos **direitos internacionais de transmissão televisiva são absolutamente residuais (8M€ em direitos televisivos internacionais⁴)**. Mas mesmo que algum dia possam ser uma fonte importante de receitas (e não acreditamos que no médio prazo possa ser o caso), e mesmo que isso seja possível apenas com negociação centralizada desses direitos para os mercados internacionais, nada obsta a que a centralização da negociação dos direitos internacionais seja feita sem os nacionais.

Concluindo, os factos sugerem que a **negociação centralizada dos direitos televisivos vai levar a um nivelamento competitivo por baixo da Liga Portugal e contribuir para que os principais clubes portugueses que competem nas provas europeias percam expressão.**

Acreditamos que as pessoas encarregadas deste dossier possam ter acesso a informação que consiga alterar a análise que aqui é feita, mas é claramente possível mostrar o erro que foi a imposição da negociação centralizada por decreto. Primeiro, deveria ser demonstrada a superioridade deste modelo para o futebol português, coisa que nunca foi feita até à data, com um estudo credível e que tivesse em linha de conta as idiossincrasias da Liga Portugal e, só depois, a alteração legal e/ou regulamentar.

É impressionante a facilidade com que surgem declarações de que o futebol português pode valer 300M€ ou 350M€/ano **sem divulgarem qualquer estratégia comercial que possa sustentar esse tipo de valorização.**

Urge incluir uma clausula de saída se não se verificar que a negociação centralizada consegue o prometido: que nenhum clube receberá menos do que está a receber; e que essa venda é contratualizada com um horizonte temporal suficientemente distante da implementação que não ponha em causa a negociação individual se for o caso.

Em primeiro lugar, deveria ser demonstrada a superioridade deste modelo para o futebol português com um estudo credível e que tivesse em linha de conta as idiossincrasias da Liga Portugal e, só depois, a alteração legal e/ou regulamentar.

p.6

Introdução

p.9

Impacto da Negociação Centralizada no Aumento das Receitas Televisivas Totais

p.14

Análise do Modelo Potencial de Distribuição

p.18

Influência das Receitas UEFA numa Liga Portugal Centralizada

p.20

Conclusões

Introdução

A obrigatoriedade da negociação centralizada dos direitos televisivos da I e II Ligas a partir da época 2027-28 foi implementada pelo decreto-lei nº22-B/2021 . O diploma tem 6 artigos mas os mais relevantes são os artigos 4º e 5º, que impõem a nulidade dos contratos.

A obrigatoriedade da negociação centralizada dos direitos televisivos da I e II Ligas a partir da época 2027-28 foi implementada pelo decreto-lei nº22-B/2021⁵. O diploma tem 6 artigos mas os mais relevantes são os artigos 4º e 5º, que impõem a nulidade dos contratos individuais a partir de 2027-28 e que obrigam a uma negociação centralizada, respetivamente:

Artigo 4º

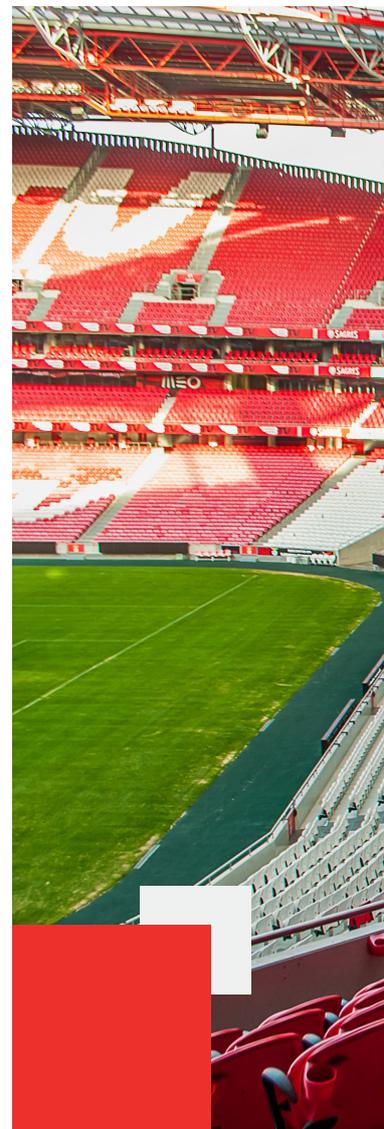
Os contratos celebrados por clube ou sociedade desportiva participantes nos campeonatos masculinos de futebol das I e II Ligas relativos aos direitos de transmissão não produzem efeitos para além da época desportiva de 2027-2028, considerando -se não escritas as cláusulas que disponham em contrário.

Artigo 5º

Sem prejuízo do disposto nos números seguintes, os direitos de transmissão referentes às épocas desportivas subsequentes à época desportiva de 2027-2028 são objeto de comercialização centralizada em termos a definir mediante proposta da Federação Portuguesa de Futebol e da Liga Portuguesa de Futebol Profissional, sujeita a aprovação da Autoridade da Concorrência, até ao final da época desportiva de 2025-2026.

Na recente Cimeira de Presidentes das sociedades desportivas que participam na I e II Liga de futebol afirmou-se inclusive o desejo que a negociação centralizada seja antecipada e se operacionalize no mais curto espaço de tempo possível, tendo o início da época de 2023/24 como horizonte desejado⁶.

Não obstante, é da nossa opinião que **nenhum estudo foi ainda produzido que, de forma credível, demonstre a superioridade deste modelo de regulação da negociação dos direitos televisivos**. Este estudo, feito com acesso a informação pública, lança sérias dúvidas acerca da capacidade deste modelo atingir os objetivos a que se propõe. Acreditamos que **qualquer ganho de receitas por via da negociação centralizada seja residual** e, conseqüentemente, a redistribuição que implicará irá colocar em causa a competitividade internacional dos clubes que participam regularmente nas competições europeias.

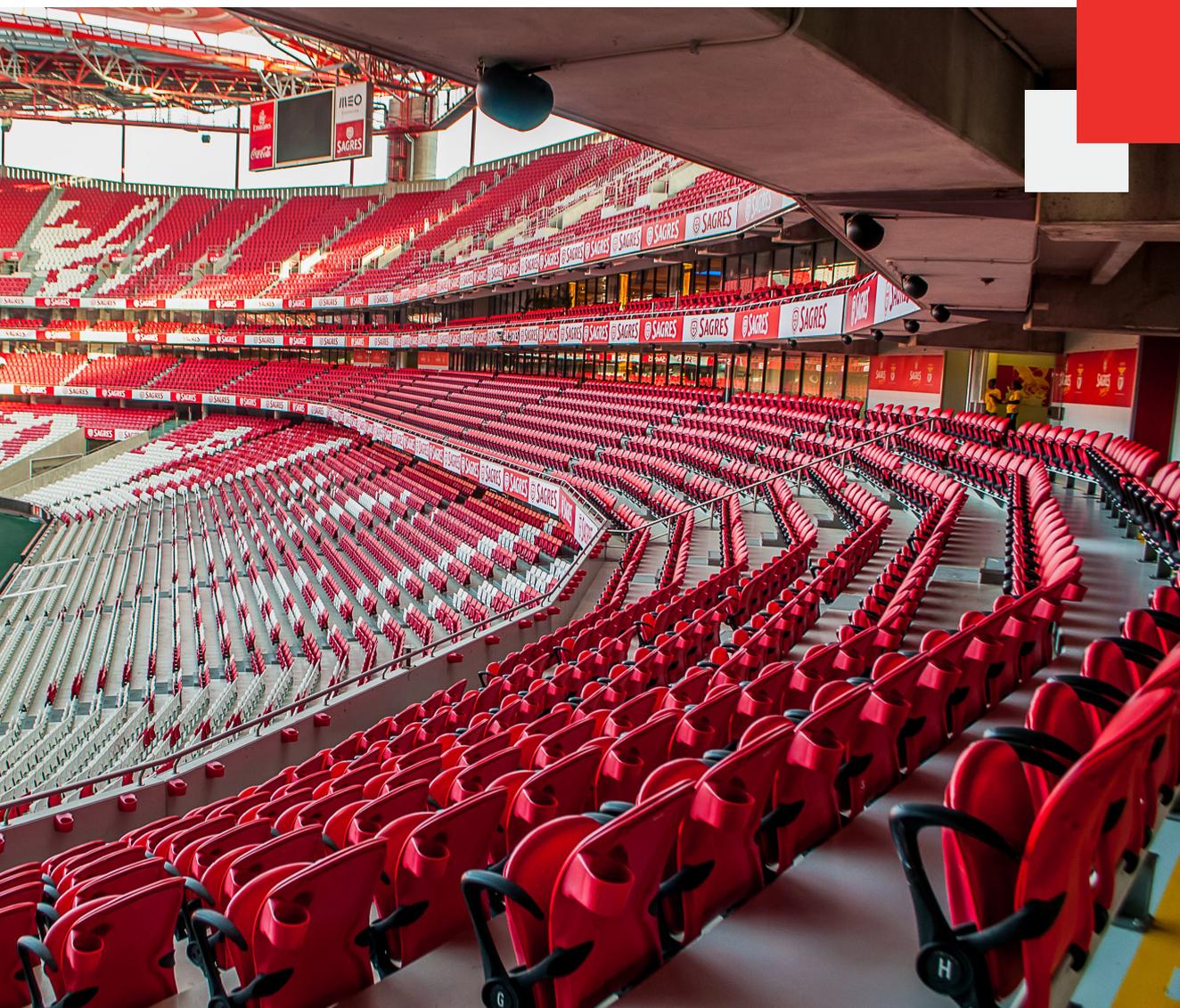


5

Disponível em <https://files.dre.pt/1s/2021/03/05601/0000200004.pdf>

6

Conforme noticiado pelo Público, disponível em <https://www.publico.pt/2022/02/22/desporto/noticia/clubes-querem-antecipar-centralizacao-direitos-televisivos-202324-1996477>



Essa perda de competitividade implica que, no médio prazo, a quebra de receitas para a Liga Portugal por via da participação nas competições europeias dos principais clubes nacionais contribua para o aumento do hiato financeiro que já existe para com as equipas que regularmente atingem os oitavos de final da UEFA Champions League. A conclusão que se retira é que o aumento competitivo interno que o diploma aprovado visa atingir, será conseguido através de um nivelamento por baixo e de uma diminuição da competitividade nas provas europeias que contribuirá para uma cada vez maior irrelevância dos clubes portugueses no panorama europeu.

Importa fazer umas notas metodológicas acerca dos dados que suportam este estudo. As épocas de 2019/20 e 2020/21 foram fortemente condicionadas pela pandemia. De acordo com um estudo da EY para a Liga Portuguesa de Futebol Profissional (LFPF)⁷, as receitas da época de 2019/20 caíram de 172M€ em 2018/19 para cerca de 159M€. O mesmo relatório refere receitas de 176M€ para 2020/21. Devido à incerteza do efeito da pandemia nos números, escolhemos usar os números relativos a 2018/19

7

Disponível em: <https://www.ligaportugal.pt/pt/epocas/20212022/noticias/institucional/estudo-internacional-sobre-direitos-audiovisuais/>

como referência. Partindo do princípio de que a evolução dos montantes no tempo com os atuais contratos é proporcional entre os diferentes clubes, os cálculos aqui mostrados, se convertidos em percentagem do valor total das receitas, refletem exatamente a mesma realidade.

A segunda nota metodológica tem a ver com a origem dos dados. A informação individual dos clubes relativamente às receitas atuais é de difícil acesso. Os relatórios de contas são muitas vezes omissos ao que está incluindo nas respetivas rubricas e os acordos que foram anunciados são muito heterogéneos, com objetos e durações distintas.

Desta forma, decidimos assentar a nossa análise no relatório que referimos que foi produzido pela EY e que se encontra disponível no website da LPFP. Um dos problemas com que nos deparamos foi conseguir discriminar o valor recebido por SL Benfica, FC Porto e Sporting CP. O relatório da EY menciona que estes três clubes receberam 73% do total de 172M€ gerados na época de 2018/19.

Uma vez que os contratos não são diretamente comparáveis – tinham objetos e maturidades diferentes – decidimos dividir equitativamente as receitas entre os três clubes. Isto naturalmente enviesa os ganhos e perdas relativas entre os três grandes, mas não o impacto para os três em conjunto. Não obstante, sendo o contrato do SL Benfica o mais fácil de analisar por incluir apenas os direitos de transmissão televisiva e da BTV e tendo por valor de referência 400 milhões a 10 anos, a divisão equitativa dos 73% de 172M€ para 2018/19 dá 41.85M€, um valor bastante aproximado dos 40M€ que em média seriam devidos ao SL Benfica por cada ano de contrato, dentro do que foi anunciado publicamente. Da mesma forma, o remanescente foi distribuído pelo resto dos clubes de forma equitativa, com exceção do SC Braga, cujo valor do contrato é inferido pela diferença entre a percentagem de receitas recebidas pelos três primeiros na época de 2018/19 em que o SC Braga ficou em quarto (73%) e a época de 2019/20 em que ficou em terceiro (56%), segundo dados do relatório da EY.

Este estudo, feito com acesso a informação pública, lança sérias dúvidas acerca da capacidade deste modelo atingir os objetivos a que se propõe.

O objetivo deste estudo é motivar o debate acerca dos impactos económicos e desportivos que a imposição da negociação centralizada dos direitos televisivos em particular da I Liga terá na competitividade nacional e internacional das sociedades desportivas portuguesa, bem como na capacidade de as mesmas gerarem mais receita. Estamos disponíveis para receber correções, comentários e sugestões de melhoria, sempre com o objetivo de contribuir para um debate mais esclarecido e baseado na evidência sobre o tema.

Por último, este estudo não tem como objetivo defender nenhuma posição de princípio contrária à negociação centralizada, mas acreditamos que os seus **benefícios estão por demonstrar e existem mais numa base de fé do que em quaisquer dados disponíveis publicamente à data.** Isto preocupa-nos pelo efeito que terá em primeiro no SL Benfica pela própria natureza do nosso movimento, mas também pelo impacto que acreditamos terá no futebol português.

Impacto da Negociação Centralizada no Aumento das Receitas Televisivas Totais

A ideia de que a negociação centralizada levará a um aumento significativo de receitas não tem uma fundamentação sólida. Portugal já está perto do topo em termos de receita gerada de direitos televisivos e já paga o futebol mais caro da Europa em percentagem do salário médio.

Um dos principais argumentos referidos para motivar a negociação centralizada dos direitos televisivos é que esta permite aumentar as receitas totais. Isto está claramente referido no comunicado do Governo que anuncia a aprovação do Decreto-Lei nº22-B/2021:

“*Já a centralização dos direitos de transmissão televisiva responde positivamente à recomendação da Autoridade da Concorrência sobre esta matéria, sendo expectável, igualmente, um aumento de receitas, tendo em conta as diversas experiências internacionais conhecidas.*”

A Autoridade da Concorrência no seu parecer⁸ elenca um conjunto de considerações sobre as estruturas concorrenciais levantando apenas a possibilidade de que, em determinadas condições, a negociação centralizada possa permitir a criação de pacotes específicos com complementaridade de valor⁹, mas sem nunca quantificar qualquer hipotético ganho. O relatório já referido da EY aborda a questão da valorização dos direitos televisivos via negociação centralizada. Este começa por argumentar que a manutenção da solução atual levará a uma perda de receita de cerca de 26M€ tendo como referência a época de 2020/21. Interessa naturalmente abordar os pressupostos que estão por detrás destes cálculos.

No relatório começa por ser referido um aumento do poder negocial por parte dos detentores dos direitos. Este argumento é razoável na medida que estando todos os jogos concentrados nas mãos de um distribuidor o poder de mercado será maior e daí uma maior capacidade de extrair receita. Não obstante, o relatório da Autoridade da Concorrência recomenda a introdução de uma no-single buyer clause, de forma a evitar esse mesmo monopólio. Independentemente da origem do crescimento das receitas, a ideia é que mais receitas e distribuídas de forma mais equitativa:

“*(...) fomentam a capacidade de investimento dos clubes, o que incrementa a competitividade desportiva e a qualidade dos jogos de futebol. A maior espetacularidade atrai um maior número de adeptos, o que impulsiona o valor dos direitos audiovisuais, que permite a distribuição de um maior volume de receitas, alimentando este ciclo virtuoso.*”

- A) O “Milagre” Espanhol
- B) Fim de Ciclo no Crescimento das Receitas Domésticas
- C) Mercado Nacional Sem Margem de Crescimento
- D) Direitos Internacionais geram Receita Residual
- E) Novas Tecnologias e Modelos de Distribuição

8

Disponível em https://www.concorrenca.pt/sites/default/files/processos/epr/Recomendação%20relativa%20a%20alterações%20a%20comercialização%20dos%20direitos%20de%20transmissão%20televisiva%20e%20multimédia.pdf?fbclid=IwAR2HdrrbgSHVQwdPJLTWglS9NKeX0vO0Bn1X7Qw7kPX0y40z1OuMey_1QvGg

9

Complementaridade de valor refere-se à circunstância em que o valor atribuído a um todo é superior à soma dos valores atribuídos às partes. Um exemplo concreto seriam os jogos, enquanto visitante e visitado, de um determinado clube de futebol em que a valorização por parte de alguns consumidores de um pacote que agregue estes jogos será superior à soma das valorizações de pacotes que separem estes jogos.

São depois referidas uma série de medidas que a negociação centralizada tornará possível e que ajudam a que o círculo virtuoso referido se imponha, nomeadamente uma melhor estruturação de pacotes, monetização de conteúdo adicional, consistência temporal no planeamento para os distribuidores e criação de uma marca premium (dando a Premier League em Inglaterra como referência).

A) O “MILAGRE” ESPANHOL

Vários destes argumentos são questionáveis, porém tão ou mais importante que essa análise é perceber quanto é que estes fatores representam em termos de aumento potencial de receita. Quando tentamos balizar esses valores, as projeções são baseadas num pretense efeito que a negociação centralizada dos direitos televisivos terá tido no crescimento das receitas da liga espanhola. Esta foi decidida em 2015¹⁰ e entrou em vigor para a época de 2016/17. E de facto, entre 2015/16 e 2016/17 as receitas aumentaram 57%¹¹ (89% se comparadas com 2014/15).

O problema é que correlação não é causalidade. No mesmo ciclo, a Premier League, que já tinha negociação centralizada, aumentou as receitas em cerca de 55%¹². Mas ainda mais surpreendente (ou não...) é que em 2016/17 entrou também em vigor o novo contrato do SL Benfica, altura em que foram também negociados novos contratos para FC Porto e Sporting CP. Quanto é que subiram as receitas de transmissão televisiva da liga portuguesa, com negociação individual? De acordo com a UEFA, subiram cerca de 42% inicialmente¹³, atingindo uma taxa de crescimento relativamente à época de 2015/16 de 104% quando os novos contratos de FC Porto e Sporting CP entraram em vigor na época de 2018/19. Aumentos pronunciados de receitas foram também observados para a Bundesliga (75%)¹⁴ por exemplo, entre as receitas dos contratos que estavam em vigor à data da época de 2015/16 e o primeiro ano de contrato do ciclo seguinte. Isto sugere que de facto o “milagre da centralização em Espanha” que tanto se fala não foi milagre nenhum. As receitas dos direitos televisivos aumentaram de forma pronunciada quer em países que já tinha negociação centralizada (Inglaterra e Alemanha), quer em países que passaram a centralizar (Espanha), quer em Portugal que tinha negociação individual.

As receitas dos direitos televisivos aumentaram de forma pronunciada quer em países que já tinha negociação centralizada (Inglaterra e Alemanha), quer em países que passaram a centralizar (Espanha), quer em Portugal que tinha negociação individual.

10

Disponível em <https://www.global-regulation.com/translation/spain/616497/royal-decree-law-5-2015%252c-of-30-april%252c-on-urgent-measures-in-relation-to-the-marketing-of-the-rights-of-exploitation-of-audiovisual-content-of-prof.html>

11

Estes números vêm do relatório da EY disponibilizado pela LFPF já referido, na página 42. Não são consistentes com o estudo feito pela UEFA no seu *European Club Footballing Landscape 2021*, página 91. Se usarmos estes números, registou-se 59% de crescimento dos direitos nacionais e 195% nos internacionais. No mesmo período, segundo estes dados, as taxas de crescimento para a Premier League foram de 79% nos direitos domésticos e 57% nos internacionais. Seria importante perceber a inconsistência entre estas duas fontes.

12

Mais uma vez segundo números do relatório da EY.

13

A mesma fonte, o *UEFA European Club Footballing Landscape 2021*, não inclui dados desagregados entre receitas dos direitos nacionais e internacionais.

14

European Club Footballing Landscape 2021, UEFA

B) FIM DE CICLO NO CRESCIMENTO DAS RECEITAS DOMÉSTICAS

É bom lembrar também que esta tendência de crescimento das receitas dos direitos televisivos na maior parte dos mercados europeus durante a década anterior já vinha dando sinais de esgotamento no fim da mesma. Os direitos domésticos da Premier League no novo ciclo que se iniciou em 2019/20 já foram alienados por montantes inferiores, sendo que foi observado um pequeno crescimento total fruto de um aumento mais robusto nas receitas oriundas das cedências dos direitos internacionais, que mais do que compensou a contração nos direitos domésticos. Os direitos da Série A para o ciclo que se iniciou em 2021/22 também foram alienados por montantes inferiores, quer domésticos quer internacionais. O mesmo se passa também com as ligas alemã e francesa, se bem que nestes três casos estamos a falar de contratos negociados em pandemia. A exceção foi a liga belga, que conseguiu com um contrato que entrou em vigor em 2020/21, um crescimento de mais de 20% nas receitas.

A Liga Portugal apesar de ocupar a 7ª posição no ranking das ligas europeias com maior receita, sobe para 4º quando olhamos para receita per capita e 3º em receita com base na percentagem do PIB em paridade de poder de compra

C) MERCADO NACIONAL SEM MARGEM DE CRESCIMENTO

Um potencial aumento de receitas com a negociação centralizada dos direitos televisivos estará sempre dependente de um aumento da visibilidade do futebol português, que se traduza num aumento dos consumidores e/ou num aumento de receita gerada por consumidor. **No espectro de um aumento da popularidade do futebol português não parece haver muito potencial para crescer a nível nacional.**

No que diz respeito ao total de receitas televisivas, em 2018/19, a Liga Portugal apesar de ocupar a 7ª posição em termos de receita, sobe para 4º quando olhamos para a mesma receita per capita, e para 3º se calculada em percentagem do PIB em paridade de poder de compra¹⁵, conforme pode ser visto na **Tabela 1**. É importante

TABELA 1

Receitas televisivas totais (M€), per capita (€), e em paridade de poder de compra por país (Portugal = 100)

PAÍSES	RECEITAS TOTAIS BROADCASTING (MILHÕES DE €)	RANKING RECEITAS TOTAIS	POPULAÇÃO TOTAL (MILHÕES)	RECEITA PER CAPITA	RANKING RECEITA PER CAPITA	RECEITAS (% DO PIB PT=100)	RANKING PAÍSES
Inglaterra*	3459	1	56,2	61,5	1	205,5	1
Espanha	1831	2	47,1	38,8	2	147,8	2
Alemanha	1483	3	83,1	17,8	5	50,0	5
Itália	1460	4	59,7	24,4	3	88,0	4
França	901	5	67,2	13,4	6	44,5	6
Turquia	384	6	83,4	4,6	12	25,5	9
Portugal	232	7	10,3	22,6	4	100,0	3
Belgica	140	8	11,5	12,2	7	35,9	7
Rússia	126	9	144,4	0,9	16	4,7	15
Países Baixos	73	10	17,3	4,2	13	11,3	16
Austria	69	11	8,9	7,8	11	21,1	11
Escócia	51	12	5,4	9,4	8	31,5	8
Dinamarca	51	13	5,8	8,8	9	23,6	10
Noruega	43	14	5,3	8,0	10	17,8	12
Suécia	39	15	10,3	3,8	14	11,0	13
Polónia	39	16	38,0	1,0	15	5,0	14

15

Disponível em https://www.ey.com/pt_pt/strategy-transactions/anuario-do-futebol-profissional-portugues-2019-20. Inclui todas as receitas televisivas - competições europeias e direitos internacionais.

* Para cálculo do PIB per capita em PPP foi usado o do Reino Unido.

lembrar que os números incluem receitas dos direitos internacionais, que no caso dos clubes portugueses, são residuais. **O facto de estarmos em 3º lugar apenas atrás de Inglaterra e Espanha onde os direitos internacionais têm um peso significativo - 37% e 40% do total, respetivamente - levanta sérias dúvidas à capacidade fazer crescer as receitas de forma significativa no mercado nacional.**

Do ponto de vista do aumento de receita por consumidor, os **consumidores da Liga Portugal pagam um valor muito mais elevado para poder assistir a todos os jogos das competições domésticas do que os consumidores das principais ligas europeias.** Na **Figura 1**¹⁶ podemos observar a comparação do preço dos pacotes televisivos de futebol em percentagem do salário médio dos respetivos países.

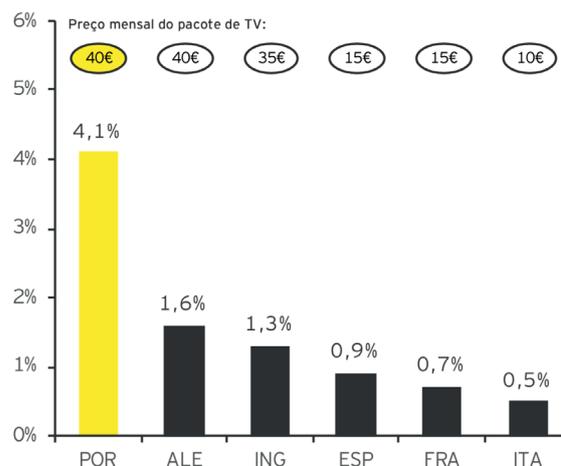
Os dados sugerem que não existe grande margem (se é que existe de todo) para crescer as receitas nacionais. O maior argumento da negociação centralizada é o aumento de poder negocial por parte da entidade centralizadora, levando a um maior preço de venda. Mas esse maior preço de venda tem de ser pago. E ou será pago pelos operadores, diminuindo as suas margens de lucro, ou terá de se refletir no preço final ao consumidor. **Uma vez que é público que operadores como a SPORTV têm tido prejuízos com os contratos atuais¹⁷, o único cenário que resta é o de que o cliente final irá pagar um preço maior.** Este cenário não só parece ser pouco realista à luz do que o espetador já paga, como também tem limitações de crescimento por via de alternativas de pirataria que abundam no mercado. A outra alternativa é aumentar o número de subscritores, de que falaremos mais abaixo.

D) DIREITOS INTERNACIONAIS GERAM RECEITA RESIDUAL

Uma das margens onde parece haver espaço para crescimento é precisamente na alienação dos direitos de transmissão para os mercados internacionais. Se comparados com qualquer liga das Big 5¹⁸, estes são insignificantes. Mas é irrealista sequer pensar que esses números são relevantes para a realidade portuguesa, uma vez que todas essas ligas têm equipas que são sérias candidatas à vitória em competições internacionais, têm jogadores de primeira linha mundial e comparativamente têm muito mais visibilidade do que a liga portuguesa. Isto torna-se um problema ainda maior pelo facto de que estas **ligas saturam os calendários** e, como foi já referido, entre as top 6 equipas da liga inglesa, top 3 da liga espanhola, top 2 da liga alemã, top 2 da liga francesa e top 3 da liga italiana, **sobra muito pouco espaço para posicionar e vender jogos de qualquer outra liga.**

FIGURA 1

Preço dos pacotes televisivos necessários para assistir a todos os jogos da competição nacional em percentagem do salário médio, 2018/19



Mas mesmo assim os números relativos aos **direitos internacionais para a liga portuguesa são baixos**, cerca de 8M€/ano, se tivermos por referência por exemplo os 12M€/ano que a liga holandesa conseguiu negociar no ciclo entre 2018/19 e 2021/22. Portugal tem uma diáspora com uma ligação afetiva forte ao futebol português e é definitivamente uma área onde se pode trabalhar melhor. Não obstante muito desta diáspora está centrada em destinos sem poder de compra (como os PALOP - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa) e sem perspectivas de crescimento no curto prazo. Outras localizações geográficas como o Brasil têm uma indústria própria com muita tradição e conseqüentemente não se espera que haja grande capacidade de penetração comercial. Mas mesmo que dupliquemos estas receitas, vê-se que o montante é insignificante no bolo total. Existe outros mercados como o asiático que estão em crescimento, mercados sem marcas próprias de relevo e que em princípio estão mais permeáveis a uma estratégia de expansão comercial, mas não existe uma ligação afetiva direta como nos PALOPs por exemplo, e não tendo a liga portuguesa nenhuma vantagem competitiva nessa margem, dificilmente conseguimos competir com as ligas Big 5.

Resumindo, não será a exploração dos direitos comerciais internacionais que justificará a negociação centralizada dos direitos televisivos. **Primeiro, porque o aumento da receita seria sempre residual; segundo, porque não existe nenhum nexo de necessidade entre uma estratégia conjunta (no limite até negociação centralizada) nos direitos internacionais e os nacionais.** São mercados e produtos completamente diferentes em todas as dimensões relevantes.

E) NOVAS TECNOLOGIAS E MODELOS DE DISTRIBUIÇÃO

Um dos argumentos muitas vezes usado tem a ver com o potencial que a negociação centralizada terá para tirar partido de outros modelos de distribuição assentes em diversas plataformas, formatos, parceiros, etc. A liga polaca, por exemplo, vendeu coletivamente os direitos internacionais no mercado de apostas internacional. Fala-se também em modelos de OTT¹⁹ como possíveis fatores que dinamizem os mercados. Tecnologias de realidade virtual que permitem aos telespectadores verem os jogos em casa como se tivessem na bancada. Independentemente de ficar por mostrar de que forma é que alguma destas inovações estejam fundamentalmente dependentes de uma negociação centralizada dos direitos televisivos nacionais, tudo isto são tecnologias emergentes com elevados graus de incerteza associados e é extremamente duvidoso que faça sentido defender a negociação centralizada com base nisto. Não é preciso ir muito longe para ver o que se disse da tecnologia 3D para o segmento doméstico (ou mesmo nos cinemas) e o que é a realidade.

16

Disponível em https://www.ey.com/pt_pt/strategy-transactions/anuario-do-futebol-profissional-portugues-2019-20

17

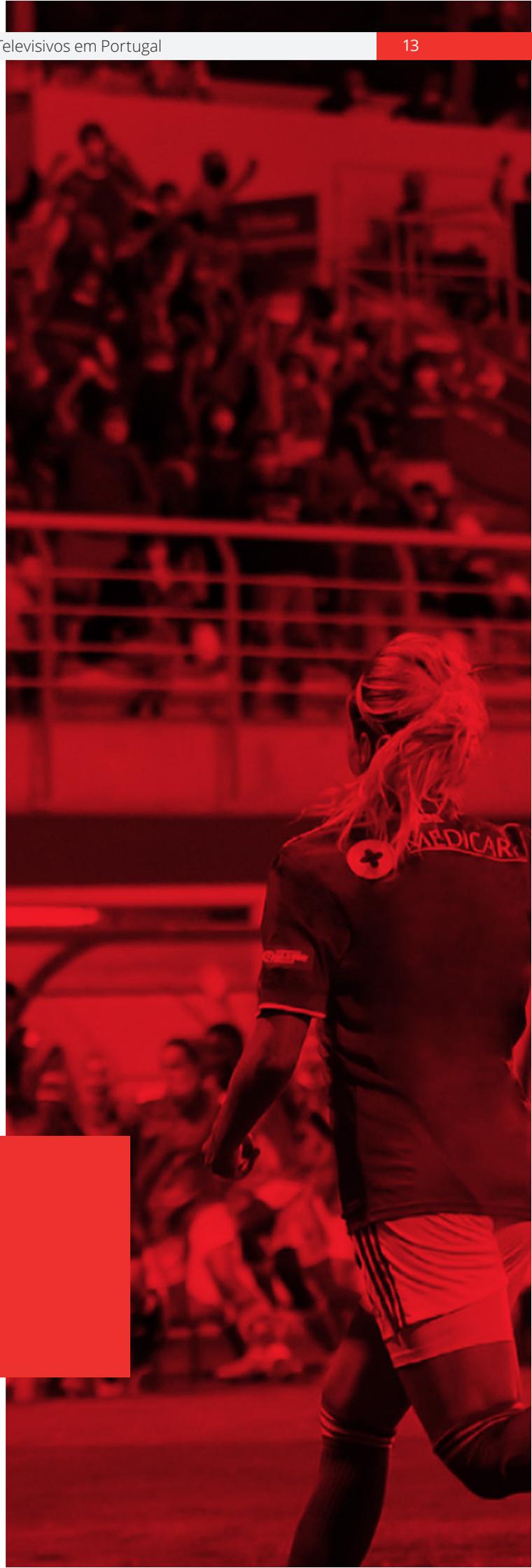
Disponível em <https://www.cmjornal.pt/desporto/detalhe/sport-tv-com-prejuizo-de-57-milhoes-de-euros>

18

Inglaterra, Espanha, Alemanha, Itália e França.

19

Over-the-top, termo usado para descrever conteúdos distribuídos em streaming.



Análise do Modelo Potencial de Distribuição

Sem um aumento significativo da receita, a aplicação do modelo de distribuição referido pelo Director Executivo da LPFP levará a uma diminuição substancial das receitas recebidas por SL Benfica, FC Porto, Sporting CP e SC Braga, que juntos geram 91% dos pontos nas competições europeias. Para que assim não fosse, receitas teriam que duplicar.

Com a negociação centralizada dos direitos televisivos, a Liga Portugal pretende implementar um modelo de distribuição que vá ao encontro dos modelos aplicados nas outras ligas europeias.

De acordo com as mais recentes declarações de Tiago Madureira, Director Executivo da LPFP²⁰, o objetivo passa por ter **50% do valor total distribuído equitativamente por todos os clubes, com 25% a ser baseado na performance dos clubes e os restantes 25% baseado no impacto social²¹** que cada clube possui. Tanto o fator da performance desportiva como o do impacto social lançam bastantes dúvidas sobre o critério e métricas que serão aplicadas pela Liga Portugal e o respetivo impacto nos valores que cada

clube irá receber, sabendo que o **objetivo é que nenhum clube saia prejudicado com a centralização dos direitos televisivos**. Tendo em conta estas limitações, decidimos **criar um modelo baseado nestes pesos e tendo em conta as notas metodológicas** mencionadas anteriormente.

Relativamente ao Fator Performance, a **Tabela 2** foi elaborada com base no modelo aplicado pela La Liga que foi adaptado às 18 equipas que compõem a I Liga.

Para o cálculo do Fator de Impacto Social, usámos os números totais de espetadores nos respetivos jogos em casa da Primeira Liga em 2018/19 para obter as percentagens do número total de espetadores em todos os jogos da época.

TABELA 2

Distribuição das receitas televisivas segundo o Fator Performance

FATOR PERFORMANCE	
POSIÇÃO NA TABELA	% ALOCADA
1	17%
2	15%
3	13%
4	11%
5	9%
6	7%
7	5%
8	4%
9	3%
10	3%
11	3%
12	2%
13	2%
14	2%
15	2%
16	1%
17	1%
18	1%
Total	100%

TABELA 3

Distribuição das receitas televisivas segundo o Fator Performance

ASSISTÊNCIA JOGOS EM CASA	ÉPOCA 2018/2019	%
SL Benfica	915003	26%
FC Porto	707650	20%
Sporting CP	572743	16%
SC Braga	204598	6%
Vitória SC	310240	9%
Moreirense FC	38670	1%
Rio Ave FC	61712	2%
Boavista FC	138639	4%
Belenenses SAD	49114	1%
CD Santa Clara	68162	2%
CS Marítimo	112576	3%
Portimonense SC	56320	2%
Vitória FC	81336	2%
CD Aves	41726	1%
CD Tondela	45930	1%
GD Chaves	77349	2%
CD Nacional	44118	1%
CD Feirense	51834	1%
Total LIGA NOS	3577720	100%

Aplicar este modelo num contexto em que a negociação centralizada não aumente as receitas de forma muito significativa **será desastroso para os três principais clubes portugueses e também para o SC Braga.**

Usámos estas percentagens para repartir os 25% do total de 172M€ de receitas, com os resultados que podem ser observados na **Tabela 3 e 4.**

A aplicação destas métricas resulta na seguinte distribuição por clube para a época 2018/2019 (ver **Tabela 4**).

Em primeiro lugar, é importante relembrar algumas das notas metodológicas que estão subjacentes a estes números. Sabemos pelo relatório da EY²¹ que 73% das receitas em 2018/19 foram distribuídas por SL Benfica, FC Porto e Sporting CP. Tal como referido anteriormente, é difícil desagregar esse valor pelos três grandes, pelo que usamos valores idênticos entre eles como aproximação. O SC Braga é o clube em que será mais “fácil” ter uma ideia dos valores recebidos, uma vez que em 2017/18 obteve o terceiro lugar e a diferença do que foi reportado para os top 3 clubes nessa época e na época seguinte, em que o SC Braga ficou em quarto, nos permite ter uma ideia relativamente precisa desse valor, obviamente sempre assumindo que estas percentagens como reportadas no relatório da EY correspondem à realidade. O restante,

atribuímos de forma igual aos restantes clubes da Liga Portugal.

Da análise da **Tabela 4** conseguimos perceber que se o total de receitas dos direitos televisivos se mantiver igual à realidade dos contratos individuais, **o SL Benfica, FC Porto e Sporting CP seriam bastante prejudicados com a centralização.** Olhando para o valor base de estimativa definido de 41.85M€ para cada um dos clubes, isto significará uma perda anual de receita de 18.75, 22.1 e 24.58 milhões de euros para SL Benfica, FC Porto e Sporting CP, respetivamente. A desagregação destes números por cada um destes clubes é meramente indicativa, mas o que é factual é que aplicar este modelo **num contexto em que a negociação centralizada não aumente as receitas de forma muito significativa será desastroso para os três principais clubes portugueses e também para o SC Braga.**

Parece lógica a conclusão que para nenhum clube ser prejudicado com a centralização, é preciso haver um aumento significativo de receitas.

TABELA 4

*Distribuição de receitas com os três fatores (Equitativo, Performance e Impacto)
(em milhões de euros) Receita por Clube na época 2018/2019*

POSIÇÃO NA TABELA	DISTRIBUIÇÃO EQUITATIVA	FATOR PERFORMANCE	FATOR IMPACTO SOCIAL	TOTAL
SL Benfica	4,8	7,3	11,0	23,1
FC Porto	4,8	6,5	8,5	19,8
Sporting CP	4,8	5,6	6,9	17,3
SC Braga	4,8	4,8	2,5	12,0
Vitória SC	4,8	3,9	3,7	12,4
Moreirense FC	4,8	3,0	0,5	8,3
Rio Ave FC	4,8	2,1	0,7	7,6
Boavista FC	4,8	1,5	1,7	8,0
Belenenses SAD	4,8	1,3	0,6	6,7
CD Santa Clara	4,8	1,2	0,8	6,8
CS Marítimo	4,8	1,1	1,4	7,2
Portimonense SC	4,8	1,0	0,7	6,4
Vitória FC	4,8	0,9	1,0	6,6
CD Aves	4,8	0,8	0,5	6,0
CD Tondela	4,8	0,7	0,6	6,0
GD Chaves	4,8	0,6	0,9	6,3
CD Nacional	4,8	0,5	0,5	5,8
CD Feirense	4,8	0,3	0,6	5,7
Total LIGA NOS	86	43	43	172.00

Para garantir que nenhum clube ficasse pior do que antes, as receitas teriam de mais de duplicar, para 350M€

TABELA 5

Análise de sensibilidade às receitas individuais em função das receitas totais, 2018-2019, M€

POSIÇÃO NA TABELA	SITUAÇÃO ATUAL	MODELO POTENCIAL								
	172	172	250	275	285	295	305	310	325	350
SL Benfica	41,9	23,1	33,6	36,9	38,3	39,6	41,0	41,6	43,7	47,0
FC Porto	41,9	19,8	28,7	31,6	32,7	33,9	35,0	35,6	37,3	40,2
Sporting CP	41,9	17,3	25,1	27,6	28,6	29,6	30,6	31,1	32,6	35,1
SC Braga	15,5	12,0	17,4	19,2	19,9	20,6	21,3	21,6	22,6	24,4
Vitória SC	2,2	12,4	18,0	19,8	20,5	21,3	22,0	22,3	23,4	25,2
Moreirense FC	2,2	8,3	12,0	13,2	13,7	14,2	14,7	14,9	15,6	16,8
Rio Ave FC	2,2	7,7	11,2	12,3	12,7	13,2	13,6	13,9	14,5	15,6
Boavista FC	2,2	8,0	11,6	12,7	13,2	13,7	14,1	14,4	15,1	16,2
Belenenses SAD	2,2	6,7	9,7	10,7	11,1	11,5	11,8	12,0	12,6	13,6
CD Santa Clara	2,2	6,8	9,9	10,9	11,3	11,7	12,1	12,3	12,8	13,8
CS Marítimo	2,2	7,2	10,5	11,5	12,0	12,4	12,8	13,0	13,6	14,7
Portimonense SC	2,2	6,4	9,4	10,3	10,7	11,0	11,4	11,6	12,2	13,1
Vitória FC	2,2	6,6	9,6	10,6	11,0	11,4	11,8	12,0	12,5	13,5
CD Aves	2,2	6,0	8,8	9,7	10,0	10,4	10,7	10,9	11,4	12,3
CD Tondela	2,2	6,0	8,7	9,6	9,9	10,3	10,6	10,8	11,3	12,2
GD Chaves	2,2	6,3	9,1	10,0	10,4	10,7	11,1	11,3	11,8	12,7
CD Nacional	2,2	5,8	8,4	9,2	9,5	9,9	10,2	10,4	10,9	11,7
CD Feirense	2,2	5,7	8,3	9,2	9,5	9,8	10,2	10,3	10,8	11,7
Total LIGA NOS		172,0	250,0	275,0	285,0	295,0	305,0	310,0	325,0	350,0

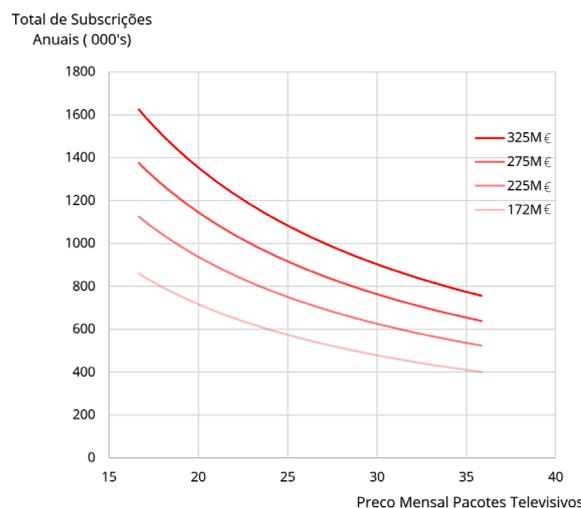
Tendo isso em mente, criámos uma análise de sensibilidade que mostra quanto receberia cada um dos clubes de acordo com este modelo consoante o valor total de receitas obtido pela Liga Portugal.

Se o modelo fosse aplicado a 2018/19, nem mais do que duplicando a receita total, para 350M€, seria possível que os três grandes em conjunto tivessem a mesma receita que tiveram, assumindo o fator de impacto social assente nas assistências (ver **Tabela 5**).

Não obstante, uma sondagem recente da Intercampus²³ teve como resultado que 94.5% dos adeptos em Portugal são afectos a SL Benfica (46%), FC Porto (24.7%) e Sporting CP (23.8%). Se usarmos isso como referência para o Fator de Impacto Social²⁴, os números acima serão menos prejudiciais para estes três clubes, todavia agudizariam as perdas quer do SC Braga que já recebe um valor significativo pela negociação individual, quer do Vitória SC que no modelo anterior é recompensado pelo significativo número de adeptos que comparece no estádio. Neste cenário, os 125.55M€ correspondentes aos 73% dos 172M€ de receitas totais obtidos pelos “três grandes” seriam alcançados de forma agregada pelos três com um aumento global de receita de 172M€ para mais de 285M€, sendo que **para que nenhum clube ficasse pior do que antes, as receitas teriam de subir até 350M€**.

FIGURA 2

Total de assinantes, em milhares, e preço mensal por pacote televisivo para diferentes níveis de receita global/ano, M€ e milhares de subscrições



Para se ter a noção do número de assinantes televisivos que seriam necessários para gerar estes volumes de receitas, a **Figura 2** mostra as combinações entre os preços mensais dos pacotes televisivos e o número de assinantes, em milhares, para que se atinjam os 172M€ obtidos em 2018/19 e vários montantes acima.

Mais uma vez estes números têm de ser postos em perspetiva, uma vez que existe monetização adicional por parte dos operadores em termos de receitas de publicidade, mas também existem custos de produção. Assumindo que os custos de produção e retorno esperado no capital são compensados por receitas de publicidade e mecanismos adicionais de monetização (publicidade e outros), os números da **Figura 2** mostram que dificilmente se consegue atingir os níveis de receita que seriam necessários para que nenhum clube saísse prejudicado.

Resumindo, **não aumentando o valor total de receitas, a adoção do modelo referido de distribuição de receitas resultará numa quebra acentuada das receitas individuais de SL Benfica, FC Porto, Sporting CP e SC Braga.**

Na premissa que existe uma correlação forte entre capacidade financeira e rendimento desportivo, a diminuição do hiato financeiro entre os “clubes grandes” e os outros irá aumentar a competitividade da Liga Portugal. O primeiro problema é que este **aumento de competitividade dificilmente será monetizável**, como os números mostram. O segundo problema, e o mais determinante, é que **irá retirar capacidade competitiva internacional às equipas que quase exclusivamente geram pontos nas competições europeias**. Com perda de receitas das competições europeias, claramente o aumento competitivo será feito por baixo.

**20**

Disponível em <https://www.record.pt/multimedia/videos/detalhe/centralizacao-de-direitos-de-tv-na-liga-ponto-de-situacao>

21

Na mesma entrevista, o Director Executivo da LPFP diz que as percentagens referidas não são definitivas.

22

Disponível em https://www.ey.com/pt_pt/strategy-transaction/anuario-do-futebol-profissional-portugues-2019-20

23

Disponível em <https://zap.ueiou.pt/46-dos-portugueses-sao-do-benfica-ha-luta-renhida-pelo-segundo-lugar-289331>

24

Os restantes 5.5% distribuímos de forma equitativa pelos restantes clubes da Liga Portugal.

Influência das Receitas UEFA numa Liga Portugal Centralizada

A duplicação do nº de jogos na fase de grupos da UCL a partir de 24/25 reforçará a importância das receitas das competições europeias nas ligas nacionais, pelo que precisamos de aumentar, não de diminuir, a competitividade das equipas que participam.

Atualmente, a **Liga Portugal encontra-se altamente dependente das receitas resultantes da participação nas competições da UEFA**, como dá para ver na **Figura 3** respeitante a dados de 2017^{25 26}. Podemos ver que das Top 10 Ligas europeias, Portugal surge destacado no primeiro lugar com 23% do total das receitas dos clubes portugueses (excluindo transferências) provenientes das participações nas competições internacionais de clubes. Existe alguma variação significativa nesta percentagem dependendo da performance dos clubes nas competições europeias na época respetiva. Em 2018 o peso foi de 20%. Mas a conclusão mantém-se: **as receitas da liga portuguesa estão muito mais dependentes das receitas obtidas pela participação nas competições europeias do que qualquer outra liga**. Isto não é um efeito do denominador i.e., não tem a ver com a nossa liga gerar poucas receitas; como vimos, a Liga Portugal gerou no último ciclo de negociações muito mais receitas dos direitos televisivos do que outras ligas fora das Big 5. É sim um efeito causado pelo numerador, ou seja, **temos conseguido ter uma performance europeia e capacidade de obter receitas por essa via superior a outras ligas europeias fora das Big 5**.

Parece evidente a conclusão de que uma eventual perda de competitividade internacional dos clubes portugueses e respetiva perda de receita poderá ter consequências bastante negativas para a robustez financeira dos clubes portugueses e da liga como um todo.

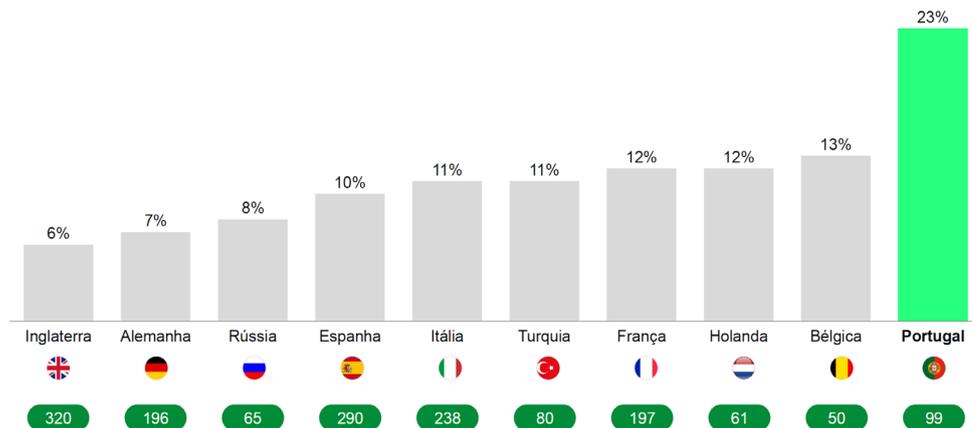
É também importante lembrar que atualmente os clubes portugueses a competir na UCL já têm uma capacidade menor de geração de receitas quando comparados com os clubes com quem competem pelo acesso aos oitavos de final da prova. A **Tabela 6**²⁷ mostra que na época 2018/2019, os dois clubes portugueses em prova (SL Benfica e FC Porto) obtiveram um total de receitas equivalente a metade do valor médio das receitas dos clubes que se qualificaram para a fase seguinte da competição em 2º lugar do grupo (397M€). Esta é a comparação relevante, porque a capacidade de os clubes portugueses de ultrapassarem a fase de grupos da UCL é determinante para a manutenção da liga portuguesa nos valores do coeficiente de clubes por país. Quando analisamos o total vs. as médias dos 1º classificados, percebe-se a distância a que os clubes portugueses estão da dimensão financeira dos clubes mais fortes da Europa.

Liga Portuguesa é altamente dependente de receitas UEFA

Peso de receitas UEFA no total de receitas dos clubes da 1.ª liga (excluindo transferências); Top 10 ligas em termos de receita; 2017

Receitas UEFA, M€ 2017

FIGURA 3
Dependência da Liga Portugal nas Receitas UEFA, Club Licensing Benchmarking Report, UEFA, 2017



Outro ponto de análise importante de mencionar é que, quanto mais abaixo no ranking de receita estão os clubes, mais dependentes são das receitas televisivas, conforme verificado na **Figura 5**²⁵.

As simulações feitas mostram que de facto a negociação centralizada sem um aumento significativo da receita irá levar necessariamente a uma redistribuição das receitas que fará com que as equipas tradicionalmente mais fortes percam receitas de forma significativa. Não obstante, é bom também lembrar que são estas as equipas que geram a maioria dos pontos nas competições europeias.

A **Tabela 7**²⁹ mostra que em 2018/2019, baseado na performance dos 5 anos anteriores, SL Benfica, FC Porto e Sporting CP tiveram um peso de 79% no total de pontos obtidos pela Liga Portugal. O número sobe para 91% se incluirmos o SC Braga. Se os mesmos perderem capacidade financeira, tudo nos indica que Portugal não consiga manter o nível de pontos atual e garantir uma posição no Ranking que garanta ter várias equipas nas competições europeias. Estes fatores levam-nos a concluir que uma eventual perda de receitas dos clubes que participam na UCL irá conduzir a uma limitação ainda mais acentuada da capacidade de os mesmos poderem ser competitivos e obter valores mais elevados das respetivas receitas da UEFA.

Finalmente, é importante mencionar o impacto do novo formato competitivo da UCL a começar na época de 2024-2025. Com o número de jogos a aumentar de 6 para 10 para todas as equipas, com dois jogos adicionais de playoff de acesso aos oitavos de final, é de esperar um aumento de receitas potenciais da UCL. Isto significa que os **clubes portugueses que lá competem precisam de mais, e não menos, recursos para tirar partido das oportunidades** que o novo formato competitivo proporciona sob pena de perdermos qualquer relevância internacional. A negociação centralizada pode trazer aumento competitivo, mas uma vez que este dificilmente será monetizável, a **consequência direta será um nivelamento competitivo por baixo e a perda de relevância no panorama competitivo europeu.**

25

Baseado na fonte: https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/Official Document/uefaorg/Clublicensing/02/63/79/75/2637975_download.pdf

26

Disponível em https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/Official Document/uefaorg/Clublicensing/02/59/40/27/2594027_DOWNLOAD.pdf

27

Disponível em <https://www2.deloitte.com/bg/en/pages/finance/articles/football-money-league-2020.html>

28

Disponível em <https://www2.deloitte.com/bg/en/pages/finance/articles/football-money-league-2020.html>

29

Disponível em <https://pt.uefa.com/nationalassociations/uefarankings/club/#/yr/2019>

As simulações feitas mostram que de facto a negociação centralizada sem um aumento significativo da receita irá levar necessariamente a uma redistribuição das receitas que fará com que as equipas tradicionalmente mais fortes percam receitas de forma significativa.

TABELA 6

Receitas dos clubes que se qualificaram para os oitavos de final, 2018/2019 (em milhões de euros)

1º CLASSIFICADO		2º CLASSIFICADO	
Borussia Dortmund	377.1	Atlético de Madrid	367.6
Barcelona	840.8	Tottenham	521.1
PSG	635.9	Liverpool	604.7
FC Porto	176.2	Schalke 04	324.8
Bayern	660.1	Ajax	199.4
Manchester City	610.6	Olympique Lyon	220.8
Real Madrid	757.3	AS Roma	231
Juventus	459.7	Manchester United	711.5
Mediana 1ºs	623.25	Mediana 2ºs	346.2
Média 1ºs	564.7125	Média 2ºs	397.6125
		Valores Clubes Portugueses em Prova	
Mediana Global	490.4	SL Benfica	197.6
Média Total	481.1625	FC Porto	176.2

FIGURA 5

Dependência dos clubes das Receitas Televisivas

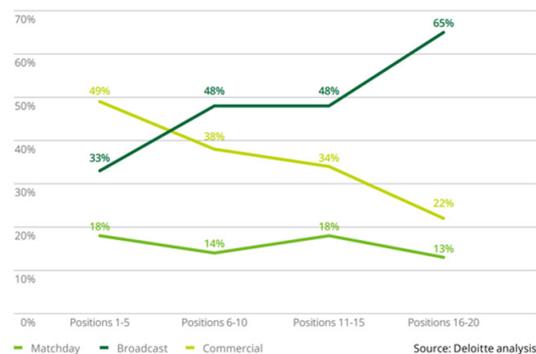


TABELA 7

Pontos dos Clubes Portugueses no Ranking Clubes da UEFA 2018/2019

RANKING CLUBES	TOTAL PONTOS RANKING 2018/2019	%
FC Porto	93	35%
SL Benfica	68	25%
Sporting CP	50	19%
SC Braga	31	12%
Rio Ave FC	5,5	2%
Vitória SC	5	2%
CS Marítimo	1,5	1%
FC Arouca	1,5	1%
Os Belenenses	4	1%
Estoril Praia	4	1%
CD Nacional	4	1%
Total	267,5	100%

Conclusões

- Antes de alteração legal e/ou regulamentar, deveria ser demonstrada a superioridade deste modelo para o futebol português, com um estudo credível e que tivesse em linha de conta as idiossincrasias da Liga Portugal.
- A centralização irá contribuir para um nivelamento por baixo do nível competitivo, diminuindo a competitividade internacional e contribuindo para uma queda, não subida, das receitas da Liga Portugal.
- No caso de SL Benfica, FC Porto e Sporting CP, a quebra de receita será entre 10 e 25 milhões de euros (M€) por ano.
- Para garantir que nenhum clube seja prejudicado com este modelo seria necessário um crescimento de 49%. Subindo em contraciclo com os restantes campeonatos e num mercado nacional sem margem de crescimento.
- As receitas da liga portuguesa estão muito mais dependentes das receitas obtidas pela participação nas competições europeias do que qualquer outra liga. Uma diminuição da capacidade competitiva pode significar uma Liga Portugal com menor expressão internacional.

Esperamos que este estudo contribua para um maior debate sobre esta temática, para que haja maior transparência relativamente aos números que sustentam a opção que foi tomada e que, salvo demonstração em contrário, para uma mobilização dos adeptos para exigir a revogação do diploma que obriga à negociação centralizada dos direitos.

A Liga Portugal pretende que todos os clubes saiam beneficiados da introdução de um regime centralizado na negociação dos direitos televisivos, comparativamente com a situação atual de negociação individualizada desses mesmos direitos. Através da nossa análise, consideramos que o aumento de receitas que permita obter essa premissa é irrealista dado as características da liga portuguesa e do mercado de direitos televisivos em geral.

Havendo a negociação de um contrato televisivo em que não ocorra esse aumento significativo de receitas, isto traduz-se em perdas importantes de receitas para o SL Benfica, FC Porto, Sporting CP e SC Braga, equipas que competem regularmente nas competições europeias e que são responsáveis por 91% do total de pontos do ranking de clubes da UEFA.

As equipas portuguesas já possuem cerca de metade, ou até menos, do orçamento médio das equipas que ficaram em segundo lugar na fase de grupos da UCL em 2018/2019. Uma perda de receitas por parte destas equipas, que afete negativamente a sua capacidade de competir internacionalmente (mesmo que a competitividade nacional aumente) irá levar a uma degradação da sua posição no ranking de clubes da UEFA, o que acreditamos que irá pôr em causa o atual 6º lugar no ranking da UEFA da Liga Portugal e assim retirar o acesso a 3 equipas (2+1) à UCL. Este lugar será perdido já esta época para a liga neerlandesa e o grande objetivo da Liga Portugal deveria ser a recuperação deste o mais rapidamente possível. **Somos da posição que o nivelamento competitivo da Liga Portugal não pode ser feito à custa da perda de capacidade competitiva dos clubes que contribuem para esse ranking, sob pena que o nivelamento competitivo seja feito por baixo e que a liga portuguesa perca expressão internacional.**

A elaboração deste estudo foi condicionada por dificuldades em obter acesso a dados comparáveis, quer entre clubes, quer entre ligas, quer das próprias operadoras. Não obstante, **acreditamos que mostram que os benefícios de uma negociação centralizada para a liga portuguesa não só não estão demonstrados, como esta poderá ser inclusive prejudicial. Outros países com mais habitantes e com maior poder de compra (vide Países Baixos e Bélgica) têm negociação centralizada e conseguem gerar muito menos receita.**

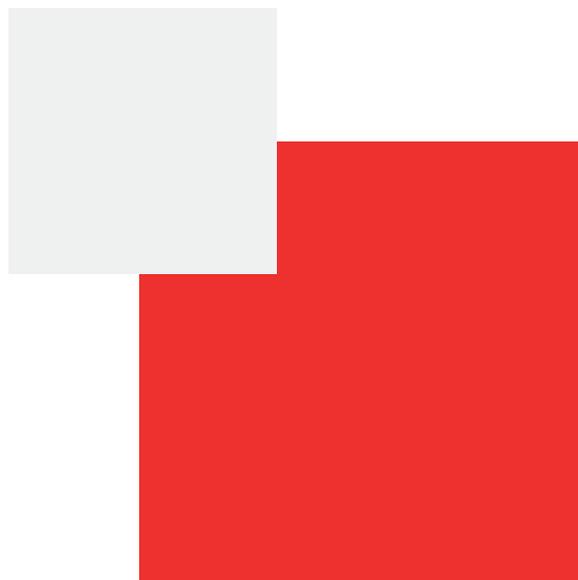
A chave do sucesso da liga portuguesa tem sido aquela que muitos referem ser a sua maior fraqueza: a negociação individual. Somos um mercado de apenas 10 milhões, mas somos 10 milhões que estão concentrados na sua quase totalidade em três clubes. A negociação individual tem permitido uma concentração de recursos que mesmo assim não reflete a predominância dos “três grandes”: captam cerca de 73% das receitas, apesar de representarem 94.5% dos adeptos.

Esta concentração de recursos consegue fazer dos “três grandes” equipas de dimensão média na europa que têm conseguido gerar receitas internacionais acima das outras ligas fora dos Big 5. Temos aproveitado essa montra europeia para valorizar jogadores e gerar montantes recorde de transferências para as equipas dos Big 5.

O novo formato competitivo da UCL, com mais jogos e mais receitas, reforça a importância de continuar essa estratégia. À medida que o peso das competições nacionais for cada vez menor face às receitas das competições europeias, as equipas portuguesas podem ver nesta dinâmica a oportunidade de fugir às limitações que o seu mercado doméstico lhes impõe.

Esperamos que este estudo contribua para um maior debate sobre esta temática, para que haja maior transparência relativamente aos números que sustentam a opção que foi tomada e que, salvo demonstração em contrário, para uma mobilização dos adeptos para exigir a revogação do diploma que obriga à negociação centralizada dos direitos.

A negociação individual tem permitido uma concentração de recursos que mesmo assim não reflete a predominância dos “três grandes”: captam cerca de 73% das receitas, apesar de representarem 94.5% dos adeptos





@ServirOBenfica

servirobenfica.pt