



Direito e Economia

**TEXTOS PARA DISCUSSÃO
(DISCUSSION PAPER)**

**COMPETIÇÃO E COOPERAÇÃO NO
FUTEBOL BRASILEIRO**

MÁRCIO DE OLIVEIRA JÚNIOR

TD 2/2023

Apresentação

Os Textos para Discussão da WebAdvocacy é uma série de textos técnico-científicos nas áreas de direito e economia, que visa a ampliar a discussão acadêmica em torno dos temas de defesa da concorrência, regulação econômica, comércio internacional, direito econômico, direito tributário, entre outros.

Os textos para discussão da WebAdvocacy estão disponíveis para leitura na plataforma e para download no formato PDF no link: [Texto para discussão \(webadvocacy.com.br\)](http://webadvocacy.com.br).

As opiniões emitidas nos Textos para a Discussão da WebAdvocacy são de inteira responsabilidade dos seus autores.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

Expediente

Corpo Editorial:

Amanda Flávio de Oliveira – Doutora em direito

Eduardo Molan Gaban – Doutor em direito

Elvino de Carvalho Mendonça – Doutor em economia

Fernanda Manzano Sayer – Doutora em direito

Fernando de Magalhães Furlan – Doutor em direito

Luiz Alberto Esteves – Doutor em economia

Márcio de Oliveira Júnior – Doutor em economia

Marcos André Mattos de Lima – Mestre em economia

Rachel Pinheiro de Andrade Mendonça – Doutoranda em direito pelo IDP/DF e mestre em direito pela UNB

Periodicidade: mensal

Editora:

Editora, Cursos e Eventos Andrade Mendonça (Editora WebAdvocacy)

Endereço: SHS Quadra 6, Conjunto A, Torre C, Sala nº. 901 – Asa Sul – Brasília – CEP: 70.322 – 915

Normas para publicação:

O texto encaminhado deve ser encaminhado para contato@webadvocacy.com.br e obedecer às seguintes regras:

1. Fonte: times new roman;

2. Espaçamento entre linhas: 1,5;
3. Margens:
superior= 2,5 cm; inferior=2,5 cm
esquerda=3,0 cm; direita=3,0 cm
4. Bibliografia: formato ABNT quando o artigo for no idioma português
5. São aceitos artigos em português, inglês, francês e espanhol

Não serão aceitos artigos que:

1. Emitam opinião político-partidária; e
2. Possuam palavras inadequadas (ex. palavrões).

Todos os artigos serão submetidos a um dos membros do corpo editorial para avaliação.

Competição e Cooperação no Futebol Brasileiro

Marcio de Oliveira Juniorⁱ

Sumário

1. Introdução.....	4
2. Impactos da negociação coletiva na receita com direitos de transmissão das partidas.....	5
3. A visão dos principais clubes sobre negociação coletiva.....	6
4. Mercado de atenção.....	8
5. Concorrência entre ligas.....	9
6. Conclusão.....	11

1. Introdução.

Segundo a SportsValue (2022)ⁱⁱ, a receita dos vinte maiores clubes de futebol brasileiros em 2021 foi de US\$ 1,25 bilhão (R\$ 6,75 bilhões usando a taxa de câmbio média de 2021 para conversão). A receita obtida com direitos de transmissão das partidas foi de US\$ 644 milhões (R\$ 3,48 bilhões), ou seja, esses direitos correspondem a cerca de 51% das receitas dos vinte maiores clubes brasileiros. Recentemente, houve duas mudanças legislativas importantes que podem impactar a forma de venda dos direitos de transmissão das partidas, a principal fonte de receita dos maiores clubes brasileiros.

Uma das mudanças foi a Lei nº 14.205, de 2021, que alterou a Lei nº 9.615, de 24 de março de 1998 (Lei Pelé). Segundo a regra do art. 42 da Lei Pelé, o direito de transmissão de uma partida de futebol (direito de arena) pertencia conjuntamente aos clubes que a disputavam. Portanto, esses clubes tinham que chegar a um acordo sobre para qual comprador (por exemplo, uma emissora de televisão) deveria ser vendido o direito de transmissão de cada um dos jogos. Se esses clubes negociassem seus direitos de transmissão com emissoras diferentes, elas teriam que concordar com a transmissão da partida nas grades de programação uma da outra. Caso contrário, a partida não era transmitida e ocorria o “apagão”.

A Lei nº 14.205, de 2021, alterou a disciplina do direito de arena por meio da inclusão do art. 42-A na Lei Pelé. Segundo esse dispositivo, “pertence à entidade de prática desportiva de futebol mandante o direito de arena sobre o espetáculo desportivo”, ou seja, o direito de comercializar os direitos de transmissão de cada partida pertence ao clube mandante. Uma das consequências dessa nova regra seria evitar as situações de “apagão”. Além disso, os clubes mandantes terão mais liberdade para comercializar os direitos de transmissão com diferentes plataformas, como serviços de “streaming”. De acordo com os que defendem a alteração da Lei Pelé, além de ter o potencial de aumentar as receitas dos clubes, a mudança introduzida pelo art. 42-A beneficia os consumidores, que terão mais opções para assistir às partidas. Entretanto, há quem aponte que, por si só, essa nova regra para a comercialização dos direitos de transmissão não trará esses benefícios e que ela teria que ser combinada com outras mudanças, como a venda coletiva dos direitos de transmissão das partidas.

A segunda mudança relevante foi a Lei nº 14.193, de 2021, que, entre outros pontos, instituiu a Sociedade Anônima do Futebol (“SAF”). Segundo a Lei, os clubes de futebol brasileiros que disputam campeonatos profissionais, que, de acordo com a Lei nº 10.406, de 2002 (Código Civil), são organizados sob a forma de associação civil, poderão se organizar como

SAF (conhecida como “clube empresa”). No caso de direitos de transmissão de partidas de futebol, caberá às SAFs comercializá-los, pois, segundo o art. 42-A da Lei Pelé, o direito de arena pertence à entidade de prática desportiva mandante. O § 4º do art. 1º da Lei nº 14.193, de 2021, estabelece que, para os efeitos da Lei Pelé, “a Sociedade Anônima do Futebol é uma entidade de prática desportiva”. Portanto, os direitos de transmissão pertencerão às SAFs que sucederem os clubes e lhes caberá comercializá-los.

Paralelamente a essas duas mudanças legais, voltou a ser discutida a criação de uma liga de futebol nacional que seria liderada pelos clubes e SAFs, e não pela Confederação Brasileira de Futebol (CBF). Há duas ligas em discussão. Uma delas é a Liga do Futebol Brasileiro (“Libra”), que, segundo Pooler (2023)ⁱⁱⁱ, tem o apoio de dezesseis clubes que disputam as séries A e B do Campeonato Brasileiro e é assessorada pelo BTG Pactual, que tenta atrair uma injeção de R\$ 4,75 bilhões no empreendimento pelo Fundo Mubadala. A outra é a Liga Forte Futebol, que tem o apoio de 26 clubes e, de acordo com o mesmo autor, é assessorada pela XP e pela Alvarez & Marsal, que buscam a injeção de recursos por um grupo de investidores dos EUA^{iv}.

As duas alterações legais e a criação de uma liga podem ter um impacto positivo para promover o campeonato brasileiro, levando-o a competir com os campeonatos promovidos por ligas europeias, como a alemã, a espanhola, a francesa, a inglesa e a italiana. Para isso, os clubes e as SAFs brasileiros têm que aumentar suas receitas, inclusive com a venda dos direitos de transmissão de suas partidas. Um dos meios para fazer isso é com a venda coletiva desses direitos por meio de uma liga.

Para mostrar como a negociação coletiva desses direitos pode aumentar a receita dos clubes e SAFs, impactando a qualidade e a competitividade do campeonato brasileiro de futebol, este artigo foi organizado em cinco seções além desta introdução. Na seção 2, explica-se por que a venda coletiva dos direitos de transmissão tem o potencial de aumentar as receitas dos maiores clubes brasileiros. Na terceira seção, são expostas as opiniões de alguns desses clubes sobre a negociação coletiva dos direitos de transmissão das partidas. A seção 4 apresenta uma discussão sobre o funcionamento dos mercados de atenção, o quadro analítico adequado para a discussão sobre a concorrência entre os diferentes campeonatos de futebol (objeto da quinta seção). A seção 6 contém as conclusões.

2. Impactos da negociação coletiva na receita com direitos de transmissão das partidas.

A criação de uma liga liderada pelos maiores clubes e SAFs é importante para que eles negociem os direitos de transmissão da forma mais lucrativa possível. A liga poderia desenhar mecanismos para vender os direitos de transmissão das partidas de forma coletiva, por meio de leilões, aumentando seu valor em comparação com o que seria obtido em negociações individuais, o modelo usado pelos clubes brasileiros atualmente^v. Seria um modelo de negociação coletiva parecido com os das principais ligas europeias^{vi}.

A venda coletiva pela liga tem o potencial de aumentar as receitas por diversas razões. Entre elas, porque o mercado para a aquisição de direitos de transmissão de partidas de futebol mudou. Os canais de televisão aberta e fechada não são mais os únicos compradores. Há empresas capazes de transmitir as partidas via “streaming”, como Facebook, Amazon e DAZN. Essas empresas têm bases de clientes grandes e entraram na disputa pela aquisição de direitos de transmissão de eventos esportivos, o que tende a pressionar os preços desses direitos para cima, pois a maior base de clientes aumenta as receitas potenciais com publicidade e a avaliação (“valuation”) dos direitos de transmissão, possibilitando que esses compradores potenciais se disponham a pagar mais por eles.

Em função dessas mudanças, a liga brasileira, titular dos direitos de transmissão, poderia especificar as “regras do jogo” para os leilões de venda dos direitos, fomentando a competição pela sua aquisição e, dessa forma, maximizando as receitas. Por exemplo, a liga poderia organizar diferentes leilões para licenciar seus direitos de transmissão para todas as plataformas (TV aberta, TV paga e “streaming”). Outra opção é licenciar o conteúdo para cada plataforma separadamente. Ela também poderia licenciar os direitos de transmissão em pacotes de jogos (por exemplo, partidas de quarta-feira, partidas de domingo, semifinais ou finais, partidas passadas).

O aumento do valor arrecadado com os direitos de transmissão teria um impacto positivo sobre as receitas dos membros da liga, possibilitando que eles tenham condições de arcar com o custo mais alto de um elenco mais qualificado, o que, por sua vez, aumentaria o valor dos direitos de transmissão. Isso ocorreria porque o mercado de trabalho dos jogadores, principalmente dos mais talentosos, é internacional. Desse modo, se os salários nos clubes e SAFs brasileiros forem mais baixos que os pagos em outros países, os jogadores mais talentosos deixarão o Brasil, sendo que a experiência mostra que, quanto mais talentoso for o jogador, mais cedo ele deixa o Brasil e mais tarde ele volta para o País. Por isso, o campeonato nacional não conta com os principais jogadores brasileiros durante as melhores fases de suas carreiras. Seria difícil pensar em salários no Brasil competitivos, por exemplo, com os da Premier League inglesa, mas, se os salários subirem no Brasil, os principais jogadores poderiam sair do País mais tarde ou voltar mais cedo, com efeito positivo sobre a qualidade do campeonato nacional, beneficiando os consumidores (torcedores) brasileiros. Além disso, a melhora da qualidade do campeonato nacional permitirá que a liga brasileira concorra com as europeias na venda de direitos de transmissão.

Apesar desses benefícios potenciais, a negociação coletiva por intermédio de uma liga não é consenso entre os principais clubes brasileiros, como será visto na seção seguinte.

3. A visão dos principais clubes sobre negociação coletiva.

Os benefícios da comercialização coletiva dos direitos de transmissão por uma liga não são consenso entre os clubes brasileiros. Essa afirmação decorre da análise das respostas de clubes^{vii} a ofícios que lhes foram enviados pela Superintendência Geral do CADE (“SG”) no âmbito do Inquérito Administrativo 08700.004453/2019-48^{viii}. A SG fez a seguinte pergunta aos clubes: “informar qual modelo de negociação - direta ou coletiva, individual ou consensual - mostra-se mais rentável para o clube e se o clube acredita que existam modelos mais vantajosos, inclusive adotados internacionalmente, para a negociação do direito de transmissão dos jogos”. As respostas podem ser divididas em três grupos: clubes que preferem a negociação coletiva, os que preferem a negociação individual e os que são indiferentes.

O Internacional respondeu que acredita no fortalecimento do modelo de negociação coletiva. O Atlético Mineiro afirmou que prefere a negociação coletiva e que “a negociação individual desvaloriza o valor do produto (competição)”. O Palmeiras também é favorável à negociação coletiva. Segundo sua resposta ao ofício, “o direito de mandante é a norma vigente nas grandes ligas do mundo e, conjugada com modelos de negociação coletiva, representa a melhor prática para negociação de direitos nas ligas mais desenvolvidas do mundo”.

O Flamengo expressou preferência pelo modelo de negociação individual: “parece ser mais rentável aos Clubes o modelo de negociação direta, ou seja, aquele em que o Clube possui liberdade e autonomia para negociar diretamente os seus direitos com empresas interessadas em transmitir os seus jogos, e de forma individual, no qual o mandante da partida negocia por si os seus direitos”.

O São Paulo respondeu que “há dificuldade de informar qual dos modelos é mais rentável, pois temos pouco histórico com cada um dos modelos sugeridos que permita essa comparação”, o que indica que não há uma preferência clara por um dos modelos de negociação. Na mesma linha, o Grêmio afirmou que “entende que não há necessariamente um modelo de negociação mais vantajoso para transacionar o direito de transmissão dos jogos” e que “as diferentes formas de negociação a que o Clube participou até hoje se apresentaram adequadas ao Clube”. O Botafogo também não expressou uma preferência clara, mas respondeu que “é fundamental que os interesses dos Clubes sejam representados em bloco único”.

Embora o Corinthians não tenha manifestado uma clara preferência entre os modelos de negociação individual e coletiva, ele respondeu que “os modelos de negociação coletiva tendem a valorizar o produto como um todo, possibilitando uma melhor negociação comercial e uma distribuição mais equilibrada das receitas do próprio produto”. O Corinthians afirmou ainda que “os modelos de negociação individual tendem a privilegiar os clubes com maior apelo popular e, conseqüentemente, de maior audiência”.

A resposta do Corinthians é interessante e ajuda a compreender a resposta do Flamengo, pois mostra que, para os clubes de maior torcida, as duas formas de negociação não são muito diferentes no curto prazo. A razão é que, como seus jogos têm grande audiência, eles têm poder de barganha para conseguir bons preços pelos direitos de transmissão em negociações individuais. Porém, isso aumenta a assimetria entre os clubes no longo prazo e torna o campeonato menos competitivo, o que prejudica o próprio campeonato.

Por outro lado, uma liga negociando os direitos de transmissão coletivamente sem os clubes de maior torcida não faz sentido. Portanto, para convencê-los a aderir a uma liga que irá negociar os direitos de transmissão coletivamente, algum mecanismo de compensação aos times de maior torcida seria necessário, muito embora haja o risco de, com isso, manter a assimetria entre os clubes e tornar o campeonato menos competitivo, o que desvalorizaria o valor dos direitos de transmissão.

O temor de que a assimetria possa levar à perda de valor do campeonato parece ter ocorrido na Espanha. Segundo a Nota Técnica nº 1/2020/GAB-SG/SG/CADE^x, até 2015 os direitos de transmissão eram negociados de forma individual, o que beneficiava Barcelona e Real Madrid. De fato, segundo o Statista^x, em 91 anos de Campeonato Espanhol, os dois maiores clubes ganharam 61 vezes. Segundo a Nota Técnica, “desde 2015, o modelo de negociação na Espanha foi alterado para tentar corrigir a situação de desequilíbrio”. Ainda de acordo com a Nota do CADE, “atualmente, a liga de clubes espanhola (LaLiga) centraliza a negociação e redistribui os valores arrecadados com base em critérios equitativos pré-fixados”. Essa alteração ainda não surtiu efeito, pois, desde 2016, o Barcelona ganhou quatro campeonatos, o Real Madrid dois e o Atlético de Madrid um. A expectativa é que uma divisão equitativa dos recursos possibilite aos times com menor torcida ter mais recursos para arcar com os custos de melhores elencos, tornando o campeonato mais competitivo e aumentando o valor dos direitos de transmissão.

Campeonatos equilibrados e disputados são importantes para atrair a atenção dos telespectadores, o que impacta a receita com publicidade das empresas que transmitem as partidas e, conseqüentemente, o preço dos direitos de transmissão. Para entender melhor essas relações, é útil compreender como funcionam os mercados de atenção, objeto da próxima seção.

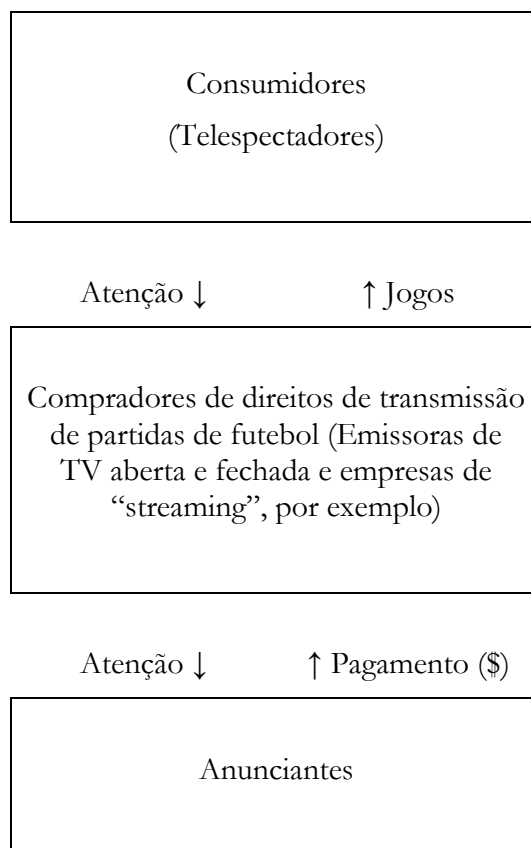
Antes de passar à próxima seção, e embora a discussão sobre as receitas com publicidade dos clubes e SAFs brasileiros não sejam o foco deste trabalho, deve-se destacar que há potencial para aumentá-las. De acordo com a SportsValue (2022, *op. cit.*), os clubes brasileiros exploram pouco as receitas de patrocínio e de licenciamento de marca, que a publicação chama de

receitas comerciais. Segundo esse estudo, o Brasil é o quinto maior mercado de publicidade do mundo, mas, somadas, as receitas comerciais dos nossos vinte maiores clubes estão em 14º lugar quando comparadas às de outras ligas. As receitas comerciais dos 20 maiores clubes brasileiros (US\$ 170 milhões em 2021) ficam abaixo das de ligas como a de Portugal (US\$ 172 milhões), Áustria (US\$ 176 milhões), México (US\$ 250 milhões) e Turquia (US\$ 294 milhões). Quando comparadas ao total do mercado de publicidade brasileiro (US\$ 12,5 bilhões), as receitas comerciais dos 20 maiores clubes do País representam apenas 1,4%, reforçando a conclusão de que há potencial para aumentá-las.

4. Mercado de atenção.

É preciso analisar por que campeonatos mais competitivos e com jogadores talentosos levam ao aumento do valor dos direitos de transmissão das partidas. Para isso, deve-se compreender como funcionam os mercados de atenção. Segundo Newman (2020)^{xi}, na cadeia de produção desses mercados, os consumidores finais, pessoas físicas, são os fornecedores do insumo, ou seja, os produtores de atenção. Os anunciantes, empresas que querem vender algum bem ou serviço, são os consumidores finais de atenção, pois são eles que pagam pela atenção dos consumidores. Os intermediários, por sua vez, são o equivalente aos distribuidores em uma cadeia de produção “tradicional” – eles são as empresas que compram os direitos de transmissão. São eles que captam a atenção dos consumidores (pessoas físicas) e a vendem aos anunciantes. A cadeia de produção em mercados de atenção tem o seguinte formato:

Figura 1 – Cadeia de Produção em Mercados de Atenção.



Fonte: elaboração própria a partir de Newman (2020).

Os compradores dos direitos de transmissão de partidas de futebol – emissoras de televisão, por exemplo – os usam para atrair a atenção de seus telespectadores. Quanto maior for a atenção atraída, maior será a demanda dos anunciantes por espaços de publicidade e maior será o preço de venda desses espaços. Isso aumenta a expectativa de receita dos compradores dos direitos [Pagamento (\$), na figura acima]. Por isso, eles se dispõem a pagar preços maiores pelos direitos de transmissão. Por último, e este é o cerne da questão, campeonatos mais competitivos e que contam com jogadores talentosos atraem mais atenção dos telespectadores e por isso seus direitos de transmissão são mais caros.

Isso explica por que, segundo a Deloitte (2022)^{xii}, a Premier League inglesa obteve uma receita com direitos de transmissão de cerca de US\$ 4,06 bilhões (€ 3,8 bilhões) na temporada 2020/21. De acordo com a SportsValue (2022), os direitos de transmissão de suas partidas são vendidos para 188 países. Portanto, a atração de atenção é imensa, o que se reflete em um patamar de receitas bem superior aos de outras ligas europeias.

No caso da Espanha, o segundo país que mais arrecada, as receitas com direitos de transmissão foram de US\$ 2,14 bilhões (€ 2 bilhões), praticamente metade do valor obtido pela Premier League (Deloitte 2022). Esse valor se deve, segundo a SportsValue (2022), à atenção atraída pelas partidas da dupla Barcelona e Real Madrid. Nesse sentido, há potencial para aumentar a receita se o torneio espanhol se tornar mais competitivo. Portanto, a mudança nas regras de distribuição dos recursos da LaLiga para torná-la mais equitativa pode estar ligada ao objetivo de explorar esse potencial e aumentar as receitas com a venda dos direitos de transmissão das partidas.

Em terceiro e quarto lugares, ainda segundo a Deloitte (2022), vêm Itália e Alemanha, com receitas de, respectivamente, US\$ 1,89 bilhão (€ 1,77 bilhão) e US\$ 1,77 bilhão (€ 1,66 bilhão). Já a Ligue 1 francesa teve uma receita com direitos de transmissão de US\$ 893 milhões (€ 836 milhões). A baixa receita relativa da Ligue 1 com a venda dos direitos de transmissão parece estar ligada ao fato de que, de acordo com o SportsValue (2022), o Paris Saint Germain é a equipe que atrai mais atenção, ou seja, de o campeonato francês ser assimétrico.

As receitas com a venda dos direitos de transmissão das partidas de uma liga de futebol são, portanto, função da atenção que essas partidas conseguem atrair. O desafio de uma liga brasileira para vender os direitos de transmissão de forma mais eficiente é fazer com que suas partidas atraiam mais atenção de telespectadores brasileiros e estrangeiros. Por isso, a criação de duas ligas nacionais, como Pooler (2023), não é uma boa opção, pois elas concorreriam entre si pela atenção dos telespectadores, canibalizando-se. Além disso, assumindo que nenhuma das duas terá os vinte maiores clubes e SAFs brasileiros, a capacidade de atração da atenção de telespectadores de outros países também diminuiria, comprometendo a capacidade de concorrer com ligas de futebol de outros países, objeto da próxima seção.

5. Concorrência entre ligas.

Note que as partidas da eventual liga de futebol brasileira concorrerão por parte da atenção de telespectadores (brasileiros e estrangeiros) que hoje a dirigem para outras ligas, como as europeias. Portanto, para que os compradores (emissoras de TV, operadoras de TV por assinatura e empresas de “streaming”) se disponham a pagar preços maiores pelos direitos de transmissão dos jogos da nossa liga, a qualidade das nossas partidas deve ser comparável com as europeias. Para isso, deve haver algum investimento inicial para que possamos contratar bons jogadores (reter os nossos jogadores mais talentosos no Brasil por mais tempo ou fazer com que eles voltem a jogar no País durante os anos de auge de suas carreiras). Esse investimento inicial é importante também para oferecer melhor capacitação aos treinadores brasileiros e para contratar treinadores estrangeiros.

A captura de parte da atenção que hoje é dirigida para outros campeonatos aumentará a disposição dos compradores a pagar mais pelos direitos de transmissão das partidas do campeonato brasileiro, pois, como explicado na seção anterior, eles conseguirão vender os espaços de publicidade por preços mais altos. Portanto, parte da receita que as ligas europeias aferem, seja no Brasil ou no exterior, podem ser capturadas pela liga brasileira, que comercializaria os direitos de transmissão de forma coletiva.

Esse esforço para melhorar nosso torneio de futebol também é importante porque estudos publicados pela SportsValue [SportsValue (2021)^{xiii} SportsValue (2018)^{xiv}] permitem concluir que não nos basta atrair parte da atenção destinada às partidas das ligas europeias. É preciso também minimizar o risco de que parte da atenção que atualmente se dirige às partidas do torneio brasileiro seja desviada para partidas de campeonatos de outros países, como Holanda, Portugal, Turquia e até mesmo para a Major League Soccer dos EUA, que são concorrentes do campeonato brasileiro.

A venda coletiva dos direitos de transmissão poderia enfrentar alguns óbices. Pode ser questionado, por exemplo, se a venda coletiva seria um ilícito concorrencial, uma vez que ela poderia ser interpretada como uma cooperação entre os clubes para maximizar as receitas com a venda dos direitos de transmissão por meio da alavancagem seu poder de barganha na negociação com os compradores. A resposta é não, por várias razões. Em primeiro lugar, em uma eventual negociação coletiva dos direitos de transmissão das partidas de uma liga brasileira de futebol, também interessa a concorrência com partidas de outras ligas pela atenção dos telespectadores. Nesse sentido, os compradores terão à disposição direitos de transmissão de partidas de ligas de outros países para os quais poderão desviar sua demanda caso considerem os preços altos^{xv}. Deve também ser considerado o ganho de bem-estar dos consumidores, pois a qualidade das partidas do campeonato brasileiro deverá aumentar.

O próprio CADE indicou na Nota Técnica nº 1/2020/GAB-SG/SG/CADE^{xvi} que não consideraria a negociação coletiva um ilícito. Segundo essa Nota, “a necessidade de se assegurar o equilíbrio de competições seria justificativa para permitir negociações coletivas entre os competidores no mercado de futebol”. O CADE está correto na sua análise. Em primeiro lugar porque, como analisado anteriormente, o campeonato tende a ser mais competitivo, principalmente se a distribuição de receitas for equitativa. Partidas mais competitivas são de melhor qualidade e beneficiam os consumidores. Além disso, com mais recursos, os clubes terão melhores jogadores e instalações, o que também beneficia os consumidores. Não está dito explicitamente no documento do CADE, mas parece que, com essas afirmações, a autoridade de concorrência considera que o eventual aumento do poder de mercado decorrente da negociação coletiva seria compensado por ganhos de bem-estar.

Sobre notificar a liga como um ato de concentração, Cordeiro e Oliveira Neto (2022)^{xvii} afirmam que as operações entre SAFs devem ser notificadas ao CADE, que avaliará se elas suscitam preocupações concorrenciais. Como a liga pode envolver clubes e SAFs, pode haver a interpretação de que a notificação como um ato de concentração é obrigatória. Ainda que seja, há razões para afastar preocupações concorrenciais. De acordo com Shapiro (2002)^{xviii}, há várias formas de colaboração entre empresas, que vão desde a integração por meio de um ato de concentração até contratos relativos a uma transação comercial. Uma liga entre clubes e empresas (SAFs) estaria entre esses dois extremos. Assim, o ponto a analisar é se essa associação entre clubes e SAFs afeta seus incentivos e sua capacidade para prejudicar a concorrência.

Os clubes e as SAFs não têm incentivos e capacidade para suprimir a concorrência entre eles. Em relação aos incentivos, como já analisado, isso tornaria o campeonato menos competitivo e, com isso, os preços dos direitos de transmissão tenderiam a cair. A ausência de capacidade decorre do disposto no art. 4º da Lei nº 14.193, de 2021, que instituiu as SAFs, que veda

participações cruzadas. Nesse sentido, o *caput* desse artigo estabelece que “o acionista controlador da Sociedade Anônima do Futebol, individual ou integrante de acordo de controle, não poderá deter participação, direta ou indireta, em outra Sociedade Anônima do Futebol”. O parágrafo único do art. 4º adiciona que “o acionista que detiver 10% (dez por cento) ou mais do capital votante ou total da Sociedade Anônima do Futebol, sem a controlar, se participar do capital social de outra Sociedade Anônima do Futebol, não terá direito a voz nem a voto nas assembleias gerais, nem poderá participar da administração dessas companhias, diretamente ou por pessoa por ele indicada”.

Outro risco é uma coordenação entre a liga e algum comprador dos direitos de transmissão para privilegiá-lo. O efeito disso seria o prejuízo a concorrentes desse comprador. Imagine que uma emissora X seja privilegiada por meio de um acordo com a liga e só ela tenha os direitos de transmissão do campeonato nacional de futebol. Com isso, ela excluiria as emissoras concorrentes da transmissão das partidas do campeonato. Outra preocupação seria a emissora X criar uma imagem de que somente ela transmite as partidas do campeonato de futebol nacional e, por isso, fidelizar os telespectadores. Em ambos os casos, isso resultaria em vantagem sobre as emissoras concorrentes nas vendas de espaço de publicidade relativas às partidas. Ainda que essa possa ser uma preocupação legítima, ela deveria ser analisada em sede de conduta, e não como uma razão capaz de levar o CADE a eventualmente recusar a criação da liga, pois isso equivaleria a uma regulação *ex ante* da venda de direitos de transmissão de partidas de futebol^{xix}.

6. Conclusão

Diante dos benefícios potenciais e da ausência de barreiras para a criação da liga e para a negociação coletiva dos direitos de transmissão das partidas, questiona-se por que isso ainda não ocorreu. A resposta mais óbvia é que há equipes que preferem a negociação individual, como é o caso do Flamengo. O clube prefere essa forma de negociação porque o tamanho de sua torcida lhe proporciona poder de barganha para obter bons preços por seus direitos de transmissão. Desse modo, uma partilha equitativa dos direitos não lhe traria vantagem no curto prazo. Como equipes como o Flamengo e o Corinthians são um “must have” em campeonatos nacionais de futebol, é preciso encontrar alguma forma de partilha que os faça aderir à negociação coletiva. Portanto, a forma de partilha é um desafio a ser enfrentado, o que exige cooperação entre os clubes e SAFs que formarão a liga.

Há outros pontos a endereçar para que o campeonato brasileiro melhore e concorra com os torneios organizados por ligas de outros países. Por exemplo, é importante que se tenha um calendário bem-organizado. Também é preciso considerar que há outras fontes de receita com potencial de crescimento, como as de marketing. Itens como o perfil das dívidas também deverão ser endereçados. Ainda, as SAFs tendem a estimular as discussões sobre esses pontos, pois os investidores demandarão um retorno sobre o capital próprio e as SAFs deverão adotar medidas para alcançá-lo. Para lidar com essas questões, é preciso atrair bons administradores.

Mas o fato é que temos o principal insumo para concorrer por parte da atenção hoje destinada às ligas europeias: bons jogadores. Além disso, os horários das partidas também são adequados para a transmissão internacional e as condições dos nossos estádios melhoraram bastante após a Copa de 2014. Mas, para concorrer por parte da atenção que hoje se dirige às partidas das ligas europeias, precisamos manter os jogadores mais talentosos no Brasil mais tempo ou fazê-los voltar mais cedo ao País, o que implica custos mais altos. Para arcar com esses custos, é preciso aumentar as receitas dos clubes, o que implica vender os direitos de transmissão de suas partidas de forma mais eficiente. A negociação coletiva dos direitos de transmissão por meio de uma liga nacional de futebol é importante para isso,

pois isso permitirá o desenho de mecanismos apropriados para valorizar esses direitos. Entretanto, isso só será possível se os clubes e as SAFs cooperarem para criar a liga e vender os direitos de transmissão e, ao mesmo tempo, competirem dentro de campo para tornar nosso campeonato nacional competitivo e atrativo o suficiente para captar mais atenção de telespectadores brasileiros e estrangeiros.

ⁱ Consultor Sênior da Charles River Associates. As opiniões neste artigo são do autor e não necessariamente refletem as opiniões das instituições à qual ele está vinculado.

ⁱⁱ SportsValue. *Brazilian top teams X Global football leagues in commercial revenues 2021 - Special analysis with new KPIs: Revenues, AD market size and Digital impact*, 2022. Disponível em: <http://www.sportsvalue.com.br/wp-content/uploads/2022/05/Brazilian-football-clubs-financials-2021-Sports-Value-may-2022.pdf>

ⁱⁱⁱ Pooler, Michael. Brazilian football's new goal: a league that can take on the world. *Financial Times*, 4 de Janeiro de 2023. Disponível em: <https://www.ft.com/content/35eb1f3e-65f4-417f-8aa8-0ac270747ee5>

^{iv} Como será discutido na seção 5, a coexistência de duas ligas comprometeria parte dos ganhos com a negociação coletiva, pois elas concorreriam entre si pela atenção dos telespectadores, canibalizando-se. Portanto, para que a negociação coletiva atinja o objetivo de aumentar as receitas com a venda dos direitos de transmissão, os clubes e as SAFs brasileiros devem entrar em acordo para que apenas uma liga seja criada.

^v Segundo a Nota Técnica nº 1/2020/GAB-SG/SG/CADE, “cada clube vende, individualmente, os direitos de transmissão de seus jogos e os valores e condições do contrato são negociados diretamente entre a emissora e o clube. É o modelo que prevalece no Campeonato Brasileiro Série A”. Disponível em: [SEI/CADE - 0802187 - Nota Técnica \(p. 8\)](#).

^{vi} De acordo com a Nota Técnica nº 1/2020/GAB-SG/SG/CADE, na Europa, as ligas da Alemanha, Espanha, França, Itália e Inglaterra negociam os direitos de transmissão coletivamente. Em Portugal a negociação é individual, sendo que o direito de transmissão pertence à equipe mandante. Esse modelo beneficia, de acordo com o CADE, os três maiores clubes portugueses: Benfica, Porto e Sporting. Disponível em: [SEI/CADE - 0802187 - Nota Técnica](#).

^{vii} As respostas foram dadas antes de alguns clubes se tornarem SAFs. É possível que, com a mudança, o interesse das SAFs tenha mudado. Nesse caso, as respostas provavelmente seriam diferentes.

^{viii} Disponível em: https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?HJ7F4wnIPj2Y8B7Bj80h1lskjh7ohC8yMfhLoDBLddY7smg6DiPYZv6esOqlaOSX2Cjs113uONQ5u1dbjKALunSXfdaDSZn0xbhO-XGWMFVInOkvX_vgEtpai8chjqe

^{ix} Disponível em: [SEI/CADE - 0802187 - Nota Técnica](#)

^x Disponível em: [Gráfico: ¿Qué equipo ha sido campeón de La Liga en más ocasiones? | Statista](#)

^{xi} Para uma discussão sobre mercados de atenção, ver Newman, John M. *Antitrust in Attention Markets: Definition, Power, Harm*. University of Miami Legal Studies Research Paper, 2020.

^{xii} Deloitte. *Annual Review of Football Finance 2022*. Disponível em: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/sports-business-group/articles/annual-review-of-football-finance.html>

^{xiii} SportsValue. *World football's emerging leagues*, 2021. Disponível em: <http://www.sportsvalue.com.br/wp-content/uploads/2021/12/Football-emerging-Leagues-Sports-Value-1.pdf>

^{xiv} SportsValue. *MLS x Brazilian Serie A*, 2018. Disponível em: <http://www.sportsvalue.com.br/wp-content/uploads/2018/12/Sports-Value-MLS-X-Serie-A-EN-1.pdf>

^{xv} A possibilidade de esse desvio de demanda ocorrer é tão mais elevada quanto maior for o grau de substituição entre as partidas das diferentes ligas. Essa discussão está ocorrendo na Europa atualmente, pois os preços dos direitos de transmissão das partidas da Premier League inglesa subiram e a possibilidade de os compradores desviarem a demanda para partidas de ligas europeias concorrentes não inibiu o aumento de preços. Isso é uma evidência de que o grau de substituição entre as partidas da Premier League e das outras ligas europeias é baixa. Isso ocorre porque a Premier League tem os melhores jogadores e o campeonato mais equilibrado – por exemplo, cinco equipes ganharam o título inglês nos últimos dez anos. Esse equilíbrio, por sua vez, decorre de

uma distribuição equitativa das receitas com a venda dos direitos de transmissão das partidas [ver: [English football starting to resemble a European super league | Financial Times \(ft.com\)](#)].

^{xvi} Disponível em: [SEI/CADE - 0802187 - Nota Técnica](#)

^{xvii} Cordeiro, Alexandre e Oliveira Neto, Dario da Silva. As aquisições das SAFs devem ser notificadas ao Cade? Jota, 2022. Disponível em: <https://www.jota.info/opiniao-e-analise/colunas/concorrenca-e-mercados/aquisicoes-saf-devem-ser-notificadas-ao-cade-31012022>

^{xviii} Shapiro, Carl. *Competition Policy and Innovation*. STI Working Papers 2002/11 OECD, 2002.

^{xix} Esse tipo de conduta ocorreu com a Premier League inglesa. Após investigação, a Comissão Europeia concluiu que havia um acordo entre a Premier League e a Sky relativa à venda dos direitos de transmissão das partidas que prejudicava a concorrência no mercado de canais dedicados a esportes em TV por assinatura. A Comissão Europeia então determinou à Premier League que desenhasse mecanismos para evitar que uma só emissora adquirisse todos os jogos. A Premier League passou então a leiloar blocos de partidas ao invés de todas elas, sendo que a Sky não poderia adquirir todos os blocos. Como a British Telecom entrou no mercado de TV paga na mesma época, ela passou a concorrer com a Sky pelos direitos de transmissão, ganhou alguns leilões e passou a transmitir as partidas. Isso levou a um aumento da concorrência no mercado de canais dedicados a esportes em TV por assinatura.

É interessante que a concorrência entre Sky e British Telecom beneficiou a própria Premier League, pois os preços dos direitos de transmissão subiram. Isso mostra que, ao alterarem as regras dos leilões para a venda dos direitos de transmissão de partidas de futebol, as ligas podem estimular a concorrência entre os participantes desses leilões (compradores) e, com isso, obter preços mais altos pelos direitos.

Ver: Charles River Associates. *Economic Regulation in the Broadcasting Sector: An International Study*. 2017.