



# SAF DE VERDADE: O FUTURO SUSTENTÁVEL DO VITÓRIA.

Este documento tem como objetivo apresentar, de forma clara e organizada, as etapas estratégicas que o Esporte Clube Vitória deverá seguir no processo de estruturação da SAF, desde a contratação do financial advisor até a assinatura dos contratos definitivos de investimento. O cronograma contempla ações que envolvem preparação interna, diagnóstico completo do clube, aproximação com investidores, auditorias independentes e definição de governança, assegurando que todas as fases sejam conduzidas com transparência, profissionalismo e foco na valorização do ativo esportivo e institucional do clube.

## Ação 1

Setembro/2025

### Contratação de Financial Advisor + Criação do Núcleo de Estruturação da SAF

A escolha de um financial advisor de M&A é essencial. Diferente dos escritórios de advocacia, que se concentram em estruturas jurídicas e contratuais, as assessorias financeiras estão 100% dedicadas a acessar investidores globais e fechar negócios. Elas possuem métodos testados, ajudam o clube a se preparar para atrair investidores e fortalecem sua posição de negociação. Exemplos de advisors: IGC Partners, Outfield, Itaú BBA, XP, JP Morgan, Seneca Evercore, Rothschild.

Além da contratação do financial advisor de M&A, o clube deve estruturar um Núcleo de Estruturação da SAF, uma equipe interna composta por executivos experientes em negociação, finanças, direito societário e gestão esportiva. Esse núcleo terá como funções:

- Atuar como interlocutor direto entre o Vitória e o advisor, garantindo que os interesses do clube sejam preservados em todas as fases;
- Centralizar informações internas, organizando os dados que serão apresentados aos investidores;
- Tornar o Vitória protagonista do seu próprio futuro, assegurando que o conhecimento estratégico e a condução do processo estejam dentro do clube, e não apenas nas mãos do advisor.



## **Ação 2**

Outubro/2025 e Novembro/2025

### **Preparação para o Esporte Clube Vitória ir ao mercado**

Processo conduzido em conjunto com o advisor, com diagnóstico 360° do clube (financeiro, fiscal, trabalhista, imobiliário, ambiental, regulatório, esportivo, intangível etc.). Nessa etapa serão mapeadas contingências e soluções, e o advisor passa a conhecer detalhadamente os pontos fortes e fracos para atrair investidores.

Documentos entregues pelo advisor:

- Valuation e Plano de Negócios: estimativa de valor e projeções financeiras;
- Teaser: breve apresentação da oportunidade de investimento;
- Memorando de Informações: apresentação robusta em PowerPoint com análise de mercado, cases similares, pontos fortes, história do clube e perfil da diretoria;
- Lista de Alvos: material interno com os possíveis investidores mapeados, exclusivo para o ECV.

## **Ação 3**

Dezembro/2025 a Fevereiro/2026

### **Roadshow com investidores**

Com a lista de alvos aprovada, o advisor inicia sondagens. Inicialmente, o nome do clube não é revelado. Se houver interesse, é assinado um NDA e enviado o Memorando de Informações.

Etapas principais do Roadshow:

- Contato inicial com investidores;
- Assinatura de NDA para acesso às informações detalhadas;
- Envio do Memorando de Informações e reuniões presenciais e visitas ao clube;
- Negociação de um Memorando de Entendimentos para avançar à Due Diligence.



## **Ação 4**

Março/2026 a Junho/2026

### **Due Diligence**

Auditoria contratada pelo investidor (geralmente realizada por Deloitte, EY, KPMG ou PwC).

Áreas auditadas:

- Finanças (balanços, DRE's, receitas por fonte);
- Jurídico;
- Fiscal;
- Trabalhista;
- Ambiental e imobiliário.

O objetivo é mapear riscos herdáveis e validar o negócio. Paralelamente, discute-se a visão de futuro e sinergias entre clube e investidor. Uma vez satisfeitos os critérios, parte-se para a negociação final.

## **Ação 5**

Julho/2026 a Outubro/2026

### **Negociação dos Contratos Definitivos**

Momento de assinatura do Acordo de Investimento e do Acordo de Acionistas.

Pontos negociados:

- Governança;
- Direitos econômicos (transmissão de jogos, venda de jogadores, categorias de base);
- Vetos e níveis de endividamento permitidos;



- Indicadores de performance KPIs (Key Performance Indicators);
- Investimento mínimo no futebol;
- Reversibilidade das ações ou troca do CEO;
- Mecanismos de resolução de conflitos entre sócios;
- Aprovação pelos órgãos internos (conselho deliberativo, gestor, fiscal, AGE).

## Conclusão

A finalização com sucesso deste processo marcará um passo decisivo na história do Esporte Clube Vitória. Ao adotar um planejamento estruturado, com apoio de especialistas e preservando sempre seus interesses estratégicos, o clube estará preparado para atrair investidores qualificados e estabelecer uma SAF sólida, transparente e sustentável. Mais do que uma transação financeira, trata-se da construção de um novo ciclo, capaz de fortalecer a governança, ampliar a competitividade esportiva e garantir que o Vitória seja protagonista de seu próprio futuro.

At.te,

**Movimento Vitória SAF:**

Ney Campello

Marcone Amaral

Daniel Barbosa

Ivo Cruz

Antônio Melhor

Paulo Roberto

Ícaro Argolo