FAST FORWARD XPERIENCE

web summit LISBON

COBERTURA AO VIVO DA CURADORIA FFX

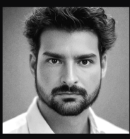
PALCO	DIA	LISBOA
CENTRE STAGE	**10 NOV 2026**	**15:20**

O ATLETA QUER DEIXAR DE SER O ROSTO DA MARCA PARA VIRAR SÓCIO

ESPORTE · PATROCINIO · DADOS · INVESTIMENTO

Thibaut Courtois

Goleiro belga do Real Madrid, 34 anos, bicampeão da Champions League com o clube.



Gonzalo Vila

Empresário espanhol de 29 anos (segundo a Sporza, em junho de 2026), formado em marketing, com passagem rápida pelo mercado de moda.

Adam Leventhal

Mediador da conversa.

EM 30 SEGUNDOS

Courtois quer trocar o cachê de embaixador, que acaba em poucos anos, por participação nas empresas; a NXTPLAY, que ele fundou com Gonzalo Vila, tenta levar o público dos clubes até as marcas de consumo.

Para quem paga patrocínio, ter o atleta como sócio só compensa se a empresa ficar com o torcedor como cliente, e não apenas com a exposição.

NÚMEROS DO PALCO

1 a 3 anos

Duração de um contrato de embaixador, segundo Courtois

10 a 12 anos

Horizonte da carteira atual da NXTPLAY, segundo Vila

4 a 5 anos

Tempo que Courtois ainda espera jogar

PARA LEVAR

1. O valor do atleta sócio está no público que ele leva para a marca, não no rosto da campanha.
2. Clubes têm o torcedor, mas ainda não o tratam como cliente; marcas podem ocupar esse espaço.
3. Bancos e investidores ainda temem que o atleta perca o interesse no negócio no meio do caminho.

O ARTIGO 3 MIN DE LEITURA

Contrato de embaixador aluga o rosto de um atleta por um a três anos e depois acaba.

Thibaut Courtois, goleiro do Real Madrid, quer outra coisa: receber pela imagem com uma fatia da empresa. Com Gonzalo Vila, CEO da NXTPLAY Capital, ele montou uma empresa de investimento em esporte sobre essa troca. **Para quem paga patrocínio, a pergunta é quem fica com o torcedor quando a campanha termina.**

Courtois descreveu o patrocínio tradicional como um acordo em que o atleta ajuda a empresa a crescer "só como imagem, como rosto", até o contrato parar. Ele quer ficar no negócio por 10, 20 ou 30 anos e crescer junto com a marca. Citou Roger Federer, que tinha contrato com a Nike e escolheu virar sócio da On; segundo o goleiro, Kylian Mbappé fez o mesmo.

Há também um motivo pessoal. O rompimento do ligamento do joelho, há três anos, fez Courtois pensar no que vem depois da carreira, e ele defende espalhar o risco por vários investimentos. Aos 34 anos, espera jogar mais quatro ou cinco. **Se a sociedade serve sobretudo à aposentadoria do atleta, a empresa entrega uma fatia do negócio a quem logo deixa o gol.** Vila responde tirando o valor do rosto e pondo no público que o atleta leva junto.

Vila descreve a NXTPLAY como uma pirâmide. Primeiro vem o clube de futebol, que já tem o público. Depois, empresas novas de mídia, que sabem distribuir esse público e ganhar dinheiro com ele, e a tecnologia, que mede o retorno. Por fim, as marcas de consumo usam esse público para baixar o custo de conquistar cada cliente. **Os clubes, diz ele, vivem de patrocínio e transmissão, "mas não em ser donos desses torcedores".**

Para ligar as pontas, a NXTPLAY monta uma sala limpa de dados, um ambiente fechado onde as empresas cruzam o que sabem do cliente. Entram ali o estádio, as marcas da carteira e uma ferramenta de devolução de imposto em compras de viagem. **O objetivo é saber de cada cliente a idade, o que compra, o que faz no fim de semana e quais atletas segue.** Vila não mostrou quanto um negócio da carteira já vende para o outro.

A pirâmide da NXTPLAY leva o torcedor do clube até a marca

Clube	Mídia nova	Tecnologia	Marcas de consumo
Reúne o público, mas	Distribui esse público e	Mede o retorno de	Conquistam clientes

não o trata como cliente	transforma audiência em receita	cada ação	gastando menos por cada um

FORA DO PALCO

Para a FFX, o contrato de imagem mistura duas coisas que precisam ser separadas. O cachê compra o alcance, que vai embora com o atleta; só a sociedade guarda o torcedor que a empresa reconhece como cliente. Fora do palco, há dinheiro grande apostando nessa diferença: em abril de 2026, L Catterton e Patricof Co lançaram o CHAMP, veículo de investimento de US$ 500 milhões para pôr atletas no capital de marcas de consumo (Dakota, 2026).

> **EU QUERIA FAZER PARTE DESSAS EMPRESAS E TER PARTICIPAÇÃO EM TROCA DA MINHA IMAGEM.**
>
> **Thibaut Courtois**, Real Madrid Footballer & Investor da NXTPLAY Capital

O custo é ter o atleta como sócio. **Courtois admitiu que nem todo esportista é bom empresário e que aprende no caminho, com investimentos melhores e piores.** Vila contou que bancos e investidores profissionais temem o jogador que "talvez acorde amanhã sonhando com outra coisa"; a aposta da NXTPLAY é que a imagem de capitão maduro de Courtois ajude a vencer essa desconfiança.

Cachê aluga o alcance; sociedade fica com o cliente

Atleta sócio	Atleta embaixador
Prazo 10, 20 ou 30 anos no negócio	**Prazo** 1 a 3 anos de contrato
Pagamento Fatia da empresa em troca da imagem	**Pagamento** Cachê pelo uso do rosto
O que fica Torcedor reconhecido como cliente	**O que fica** Nada: o público sai junto com o atleta

Banco, operadora de saúde ou fabricante de bebida que paga cachê por três anos aluga um público que depois não reconhece. Trocar um pedaço desse cachê por participação, ligada à própria base de clientes, é o caminho para que parte do torcedor continue cliente depois que o contrato acaba.

LEITURA FFX

Trocar cachê por participação só compensa quando a fatia do atleta fica numa praça ou numa linha de produto que ele consegue encher de clientes, e não na marca inteira.

A brasileira LiveMode, dona da CazéTV, fez essa conta em maio de 2026: Cristiano Ronaldo virou sócio da LiveModeTV, o braço internacional da empresa, que começa por Portugal com um jogo por dia da Copa transmitido de graça no YouTube (InfoMoney, 2026).

Rede de farmácias que entra no Nordeste ou operadora que lança plano regional decide entre cachê e sociedade por um critério: o público do atleta precisa estar na praça que a empresa quer abrir.

PROVOCAÇÃO FFX

QUANDO O CONTRATO DO SEU EMBAIXADOR ACABAR, O QUE FICA NA EMPRESA ALÉM DA FOTO DELE?

RETRATO DA EMPRESA

NXTPLAY CAPITAL

Empresa de investimento de Madri, fundada por Thibaut Courtois e Gonzalo Vila, que compra participações em clubes, mídia, tecnologia e marcas de consumo e tenta fazer esses negócios se ajudarem entre si.

Participação em 3 clubes europeus: Le Mans FC, CD Extremadura e KRC Genk (KRC Genk, jun/2026)

Primeira investidora externa no programa de capital de até **US$ 68** milhões do KRC Genk, com assento no conselho (KRC Genk, jun/2026)

Stamp, startup de devolução de imposto em compras de viagem investida pela NXTPLAY, captou cerca de **US$ 4,7** milhões (Tech.eu, jan/2026)

Carteira declarada: Le Mans FC, Sierra Racing Club, Oakberry, KRC Genk e Stamp (site oficial, nov/2026)

FONTES

1. Dakota: Sports Investment Report, May 2026
2. InfoMoney: Cristiano Ronaldo vira sócio de braço da LiveMode, dona da CazéTV (14/05/2026)
3. Máquina do Esporte: Acorda, Brasil! Por que o Le Mans vale mais que um clube daqui (06/08/2025)
4. Maxifoot: classificação provisória da Ligue 1 (31/10/2026)
5. KRC Genk: Welcome home Thibaut, Courtois invests in KRC Genk via NXTPLAY (01/06/2026)
6. Tech.eu: STAMP secures funding to power next-gen Tax Free for global shoppers (26/01/2026)
7. NXTPLAY Capital: site oficial

FAST FORWARD XPERIENCE

FFX LIVE
WEB SUMMIT LISBOA 2026