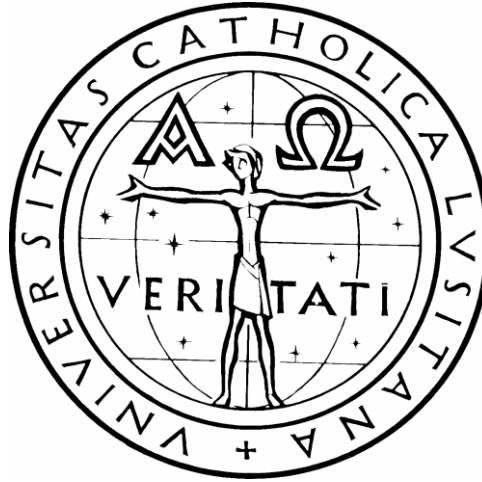


UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Escola de Lisboa



Empresário Desportivo – A sombra protagonista

Dissertação do Mestrado em Direito e Gestão

Sob orientação de

Exmo. Professor Doutor José Manuel Meirim

Exmo. Professor Doutor João Confraria

Diogo Ricardo Sá Loureiro Quinteiro

Maio 2021

Agradecimentos

Aos meus pais, irmão e amigos por todo o apoio ao longo de meio ano de pesquisa e escrita.

Aos professores José Manuel Meirim e João Confraria pela orientação e conselhos sábios.

Aos professores Domingos Amaral e Miguel Moura pela amabilidade e sensibilidade com que encararam o tema.

Ao empresário desportivo Carlos Gonçalves, ao antigo internacional português Dani, ao treinador João Aroso e ao escritor Pedro Nogueira pelas entrevistas que me concederam e pelo incentivo que me deram em escrever sobre este lado do futebol.

Índice

| | |
|---|----|
| Lista de siglas e abreviaturas | 6 |
| Introdução..... | 7 |
| CAPÍTULO I..... | 10 |
| 1. Enquadramento da atividade de empresário desportivo | 10 |
| 1.1. Origem da atividade | 10 |
| 1.1.1. Nota breve..... | 10 |
| 1.1.2. Origem nos Estados Unidos da América..... | 11 |
| 1.1.3. Origem na Europa | 14 |
| 1.2. Noção de empresário desportivo e caracterização da atividade | 16 |
| 2. Regime Jurídico do Empresário Desportivo | 22 |
| 2.1. Regulamentação e profissionalização da atividade..... | 22 |
| 2.2. FIFA Player´s Agents Regulations – 2008..... | 24 |
| 2.2.1. Modus Operandi do PAR 2008..... | 25 |
| 2.2.2. Inconformismo e insucesso associado ao PAR 2008..... | 27 |
| 2.2.3. A morte do PAR 2008 e o nascimento de uma nova forma de pensar o <i>Terceiro Homem</i> | 28 |
| 2.3. FIFA – Regulations on Working with Intermediaries 2015 | 29 |
| 2.3.1. O Registo dos, agora designados, Intermediários | 30 |
| 2.3.2. Quais os requisitos a cumprir para efeitos de registo & necessidade de divulgação e publicação de informações | 30 |
| 2.3.3. Remuneração do Intermediário & Sanções e conflitos de interesse | 31 |
| 2.3.4. Síntese do que vigora e medidas a serem discutidas para o futuro | 32 |
| 2.4. Natureza jurídica do contrato..... | 33 |
| 2.4.1. Enquadramento | 33 |
| 2.4.2. Contrato de mandato, uma possibilidade?..... | 35 |
| 2.4.3. Contrato de agência, exequível? | 36 |

| | |
|---|----|
| 2.4.4. Contrato celebrado entre empresário desportivo e o praticante desportivo – resumo da natureza jurídica | 37 |
| CAPÍTULO II – Materialidade da atividade de empresário desportivo | 40 |
| 1. Outras realidades dos Empresários Desportivos | 40 |
| 1.1. Perfil demográfico dos Empresários Desportivos..... | 40 |
| 1.2. Estrutura das agências desportivas | 44 |
| 1.2.1. Tipologia de serviço fornecido pelas agências desportivas | 45 |
| 1.3. Colaboração e intercâmbio de experiências entre agentes do futebol..... | 46 |
| 2. Dados elucidativos sobre a influência dos Intermediários no mercado de transferência | 47 |
| 2.1. Visão geral do mercado de transferências de 2020 | 47 |
| 2.1.1. Ótica dos clubes adquirentes..... | 48 |
| 2.1.2. Ótica dos clubes vendedores..... | 48 |
| 2.1.3. Valor despendido com intermediários..... | 49 |
| 2.1.4. Comissões pagas em transferências que envolveram uma compensação financeira paga pelo clube adquirente | 50 |
| 2.1.5. Comissões pagas em transferências a custo zero | 50 |
| 2.1.6. Intermediários dos jogadores | 50 |
| 2.2. Análise global ao mercado de transferências em 2020 | 51 |
| 2.2.1 Caraterísticas do jogador | 52 |
| Conclusão | 55 |
| Anexos..... | 57 |
| Referências Bibliográficas | 67 |

Lista de siglas e abreviaturas

A.B. – Acórdão Bosman

Art. – artigo

C.C. – Código Civil

D.L. – Decreto Lei

E.D. – Empresário(s) Desportivo(s)

E.F.A.A. – European Football Agents Association

E.P.F.L. – European Professional Football Leagues

E.U.A. – Estados Unidos da América

FIFA – Federation International of Football Association

F.P.F. – Federação Portuguesa de Futebol

I.e. – isto é

PAR – Player's Agents Regulation

RJCTPD – Regime jurídico do contrato de trabalho do praticante desportivo

RWI – Regulations on Working with Intermediaries

Ss. – seguintes

TMS – Transfer Market System

Introdução

“In fact, the only requirement necessary to become a sports agent, either educational or professional, is that you actually have a client” – John T. Wolohan

A presente tese, visa tratar a temática dos Empresários Desportivos no mercado de transferências. Nesta dissertação dedica-se especial enfoque às componentes jurídicas, sociais e económicas que, indubitavelmente, se associam à atividade prosseguida pelos protagonistas desta classe. Pelo que, considero da mais elementar necessidade analisar o perfil destes empresários sob diversos ângulos e conferindo-lhes a amplitude suficiente para que possam ser entendidos.

As razões que me conduziram à escolha do tema são sobretudo duas, que além de não se confundirem têm a particularidade de se complementarem. A causa que encetou a escrita desta dissertação passa pelo facto de ser aluno do Mestrado de Direito e Gestão, da Universidade Católica Portuguesa, e consequentemente ter tido a oportunidade de no último ano aprimorar e desenvolver os conhecimentos jurídicos, que já me acompanhavam da licenciatura e apreender conhecimentos de Gestão que eu não dispunha até ao ano transato. Assim sendo, e chegado o momento de discernir sobre qual o tema que gostaria de abordar escolhi um que acolhesse as duas escolas do saber e que fosse do meu agrado. Desta feita, e entroncando na segunda razão que me levou a decidir escrever sobre Empresários Desportivos, encontra-se a minha enorme paixão pelo “desporto rei” que muitas vezes se confunde com adicção, tal é a minha avidez de conhecimento sobre a modalidade, sobre os seus intervenientes e sobre a indústria que rodeia o futebol. Uma vez que, as chances enquanto atleta ao mais alto nível cedo me foram negadas, resta-me despender o meu tempo na busca pelo conhecimento sobre o desporto. No presente trabalho, considerei pertinente enveredar pelos Empresários Desportivos tanto por razões pragmáticas como emocionais. Pragmáticas porque se trata de uma área com bastante extrato doutrinal sobre a matéria bem como textos não jurídicos com bastante informação sobre a gestão e a intelectualidade adstrita a esta profissão. Emocional, uma vez que, a atividade de empresário desportivo sempre me fascinou pela vertente de desbloqueadores de negócios, pela rede de contactos que criam e por serem o

*Terceiro Homem*¹ que geralmente facilita a engrenagem do futebol, mas que por vezes a entope.

Por forma a introduzir aquelas que serão as matérias em análise julgo ser pertinente dissecar acerca do planeamento e estrutura da tese. A tese está dividida em dois capítulos, sendo que o primeiro versa sobre componentes jurídicas e históricas da atividade e o segundo cogita temáticas relacionadas com a gestão e análise de dados relativos ao mercado de transferências bem como a componente demográfica e sociológica dos empresários. No primeiro ponto do primeiro capítulo dá-se especial relevância à origem da atividade em vários continentes; no segundo ponto pode ler-se sobre o regime jurídico dos empresários desportivos, tendo especial relevo a legislação nacional, que permite analisar a natureza jurídica dos contratos bem como as vicissitudes inerentes à possibilidade de poder praticar a atividade dentro dos trâmites legais. No primeiro ponto do segundo capítulo encontram-se outras realidades do empresário, desde logo a desconstrução do perfil demográfico bem como pela dominância de um círculo restrito de empresários sobre o leque de atletas de alto nível. No seguimento do segundo capítulo a componente da gestão e da análise assume o protagonismo, uma vez que, no segundo ponto em discussão abordam-se as agências desportivas quer enquanto estrutura quer enquanto serviços prestados aos seus agenciados – serviços financeiros, burocráticos, negociação de contrato, potenciação do marketing e da imagem do atleta ou planeamento financeiro; importa referir neste capítulo as parcerias que se formam entre os vários agentes do futebol, empresários ou não. Para finalizar o capítulo encontram-se alguns dados referentes aos valores de transferências praticados nos anos transatos, procurando clarificar quais os clubes, associações e confederações envolvidos, assim como explicar a caracterização dos contratos em função do tempo e da tipologia.

Em síntese, a presente tese visa desmistificar a atividade de empresário desportivo no panorama internacional, evidenciando o volume crescente de interessados em aderir à profissão. Numa atmosfera cada vez mais global e em que os contactos se estreitaram, importa demonstrar a evolução que se registou nesse sentido. Desta forma, em traços gerais a tese alude às várias componentes da atividade, quer histórico jurídicas, nomeadamente a origem da atividade, o sistema de licenciamento ou a natureza jurídica

¹ “*Terceiro Homem*” expressão de João Leal Amado.

do contrato; como sócio económicas, tais como a estrutura das agências desportivas, as parcerias e colaborações entre agentes ou alguns dados elucidativos sobre a influência dos empresários desportivos no mercado de transferências.

CAPÍTULO I

1. Enquadramento da atividade de empresário desportivo

“Therefore, whether through corruption or incompetence, the abuses of the agent-player relationship, committed by a relative minority of agents, have taken their toll on the profession’s reputation and have prompted measures from a variety of sources to regulate sports agents”²

1.1. Origem da atividade

1.1.1. Nota breve

A profissão de Empresário Desportivo encontra a sua origem no continente americano no decorrer do séc. XIX. Aquela que hoje é vista como uma atividade, maioritariamente ligada ao desporto de Pelé, a princípio era em desportos como o *Baseball* ou o *Basketball*, fruto da tradição norte americana nestes desportos, que os “*athlet agent*”³ realizaram os primeiros negócios lucrativos.

Ao longo da bibliografia existente há uma nota predominante, que passa pelo facto da afirmação do agente desportivo se ter dado de forma paulatina, nos bastidores e longe dos holofotes da ribalta⁴. Uma curiosidade comumente partilhada pelos autores entronca no facto de *ab initio* os clubes se mostrarem avessos ao aparecimento de intrusos, potenciais cobradores de comissões que iriam, inevitavelmente, galvanizar e tutelar a posição do praticante desportivo fruto do conhecimento que dispunham em matérias, de ordem contratual, que eram totalmente alheias ao jogador⁵ e desse modo eram vistos como “*persona non grata*”⁶.

² DAVID L. DUNN, “*Regulation of sports agents: Since at first it hasn’t succeeded, try federal legislation*”, *The Hastings Law Journal* – 1988 – p. 39.

³ K. SHROPSHIRE E T. DAVIS, “*The Business of Sports Agents*”, University of Pennsylvania Press – 2008. Segundo os autores a referência a «sports agent» não é a mais adequada, uma vez que o agente representa o «atleta» e não o «desporto», e daí, preferirem a designação «athlete agent».

⁴ ANDRÉ DINIS DE CARVALHO, “*Relações contratuais estabelecidas entre desportista profissional e o empresário desportivo*”, I Congresso de Direito do Desporto – 2004 – p.193.

⁵ JOÃO LEAL AMADO, “*Vinculação versus Liberdade*”, Coimbra Editora – 2002 – p. 488.

⁶ M. J. GREENBERG E T. J. GRAY, “*Sports law practice*”, Lexis Law Publishing – 1998 – p. 946.

Em síntese, a figura do empresário desportivo, originalmente, era vista como uma atividade precária à qual ninguém dedicaria todo o seu tempo a exercê-la, tratando-se somente de alguém que pontualmente aconselharia um atleta numa matéria que não fosse do seu domínio, contudo sem um vínculo que os unisse. Mas, tal como Wolohan refere, com o tempo criou-se a necessidade de que esta parceria se tornasse permanente dada a urgência em colocar a parte mais débil da negociação contratual em igualdade com o clube, promovendo aumentos salariais condizentes com o valor de mercado. E por fim, a preponderância do agente assumiu protagonismo na gestão da vida do jogador⁷.

1.1.2. Origem nos Estados Unidos da América

Os relatos de aparecimento da atividade de agenciamento no panorama desportivo surgem todos eles em continente americano, tendo a princípio como desporto visado o *Baseball*. Dos vários *papers* e manuais lidos para a análise não existe consenso sobre quem foi o primeiro de todos a desempenhar a belíssima atividade de intermediar a negociação de um atleta. Pelo que, me parece pertinente transpor o primeiro momento de que há registo. Pois bem, entre 1861 e 1865 principiaram os primeiros torneios de *Baseball* nos E.U.A., tendo em 1876 sido criada a primeira Liga Desportiva (*Major Baseball's National League*)⁸. E é, precisamente, neste contexto de transição do amadorismo para a profissionalização do desporto que surge o “primeiro agente desportivo”, de seu nome Albert G. Spalding que era um ex-jogador da modalidade e que em 1888 organizou o primeiro torneio com as estrelas de *Baseball*.

Nesse torneio conferia-lhes a oportunidade de realizarem digressões mundiais a jogar e a troco de cinquenta dólares semanais, um valor considerável e acima do que os praticantes ganhavam nas modalidades amadoras ou semiprofissionais em que atuavam. Spalding foi protagonista na profissionalização da modalidade, na segunda metade do século XIX, tendo sido fundador de ligas profissionais a nível nacional⁹.

⁷ ANDRÉ MENDES, “O empresário desportivo. Limitação ou potenciação do direito de imagem do profissional do futebol?”, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra – 2014 – p. 13.

⁸ NUNO TEODÓSIO OLIVEIRA, “Os empresários desportivos à luz do direito português”, Instituto Superior Bissaya Barreto – 2011 – p. 23.

⁹ KEA – CDES – EOSE, “Study on Sports Agents in the E.U.”, A study commissioned by the European Commission – 2009 – p. 20.

Para que se compreenda, a razão pela qual os E.D. tardaram a sua afirmação no mercado há que explicar dois mecanismos que vigoraram no sistema norte americano e que foram grãos de areia na engrenagem, são eles: as *reserve clauses* e as *option clauses*.

Relativamente às *reserve clauses*, tal como Katz referiu, “*the player was at the mercy of the team*”¹⁰, isto é, a cláusula postulada no séc. XIX nos E.U.A. limitava a mobilidade do jogador, uma vez que, constava do contrato-modelo elaborado pela liga e assinado pelos jogadores que após o prazo estipulado o clube possuía o direito de renovar nas mesmas condições, eventualmente com alterações salariais, sem que o jogador tivesse liberdade de opinar – tratava-se de um “*perpetual option year, de uma lifetime reserve clause*” – era um sistema no qual existia um grau zero da liberdade de trabalho, uma vez que o trabalhador não detinha liberdade nem autonomia para rescindir o seu vínculo com o clube nem para procurar outra entidade patronal a quem prestar os seus serviços desportivos¹¹. Só, em 1976 a jurisprudência norte americana declarou a inconstitucionalidade das ditas cláusulas, na sequência do caso que envolvia dois jogadores – A. Messersmith e D. McNally – em que ambos haviam disputado a época de 1975 sem que tivessem assinado contrato com os respetivos clubes. À época, os jogadores alegaram que tal cláusula deveria ser entendida como *one year option*, findo esse ano, os jogadores era automaticamente *free agents* pelo que eram livres de assinar com quem entendessem que servia melhor as suas pretensões, tal cláusula não tinha caráter perpétuo como os clubes, convenientemente, faziam entender¹². Posteriormente, o caso foi submetido a arbitragem, que entendeu que a argumentação dos atletas era sustentada pelo que não tinha cabimento perpetuar-se a prática que vigorava até então¹³. Ultrapassada a questão surgem as *option clauses*¹⁴, que genericamente configuravam a possibilidade de o clube vincular o jogador apenas por mais um ano. Findo o ano de opção o jogador encontrava a *free agency*, que lhe possibilitava poder escolher o rumo que queria dar à curta carreira enquanto atleta¹⁵. Note-se que tal como Leal Amado refere, desde os anos oitenta, os sindicatos começaram a regular a atividade dos agentes que integram ou querem integrar as ligas profissionais, instituindo “*agent certification programs*” por

¹⁰ “A history of free agency in the U.S. and G.B.: Who’s leading the charge?” – p. 415.

¹¹ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 365

¹² WEISTART, J.C. & LOWELL, C.H., “*The Law of Sports*”, West Group – 1979 – p. 64.

¹³ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 366 e 367.

¹⁴ WEISTART, J.C. & LOWELL, C.H., *obra citada* – p. 65.

¹⁵ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 368.

forma a regular a atividade e inculcando nos clubes a obrigação de só trabalharem com “*union-certified agents*”.

Transpondo para os protagonistas, os “*sports agents*”, com a criação das ligas profissionais e o aparecimento dos primeiros sindicatos viram a sua expansão como uma inevitabilidade. Aliado a esses fatores a competitividade entre os emblemas da mesma liga foi gradualmente crescendo. Paralelamente, com o olho do espetador alerta para o desporto surgem os *mass media*, que sedentos de audiências projetaram o desporto para as televisões, assim, os atletas deixaram de ser anónimos para se tornarem em figuras mediáticas que apareciam tanto no panorama audiovisual como nos jornais, e onde as suas performances começaram a ser esmiuçadas semanalmente – uma realidade sem paralelo no passado e absolutamente disruptiva. Como se percebe pelo raciocínio formulado a evolução deu-se em bola de neve e o passo seguinte foi o incremento dos salários para patamares condizentes com a visibilidade que os atletas passaram a ter na sociedade¹⁶. Uma vez que, o incremento de patrocinadores sobre os clubes e ligas foi crescendo de mão dada com a cobertura mediática dado pelos *mass media* os vencimentos auferidos pelos atletas também dispararam, inclusive pelo facto de a receita anual do clube ter começado a atingir patamares significativos. E é, precisamente, neste volte-face do mercado que a figura do E.D. assumiu um papel crucial, quer no capítulo da necessidade quer no da utilidade que veio a emprestar¹⁷. Os praticantes, inteligentemente, procuraram “*agregar os seus interesses de modo a poderem obter o melhor do desporto sem serem por ele trucidados*”¹⁸.

A negociação contratual é morosa e desgastante, exige resiliência e conhecimento de matérias de vária ordem por ambas as partes. Pelo que, é perceptível que o jogador não se sinta confortável numa sala de reuniões, tal como os dirigentes ou o E.D. não se sentiriam no campo¹⁹. Posto isto, o praticante desportivo vendo-se a receber francamente bem carece de alguém que o ajude a dirimir as questões e por isso recorre a um E.D. com conhecimentos para o ajudar na negociação do contrato e na gestão da sua carreira, tanto

¹⁶ K. SHROPSHIRE e T. DAVIS, *obra citada* – p. 13-14.

¹⁷ JOHN T. WOLOHAN, “*The Regulation of Sports Agents in United States*”, *The International Sports Journal* – p. 49.

¹⁸ LUÍS PAULO RELÓGIO, “*O papel das Associações Desportivas Profissionais no novo Século*”, *Desporto & Direito Revista Jurídica do Desporto*, nº10 – 2006 – p. 29.

¹⁹ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 489.

ao nível da imagem como questões mais corriqueiras. Cabe ao agente ser o interlocutor entre o clube e o jogador, isto é, defender os interesses individuais do atleta já que os coletivos da classe estão ao abrigo dos sindicatos²⁰. Seguindo o raciocínio de Icíar Alzaga Ruiz²¹, o fenómeno crescente da profissionalização da própria negociação urgiu a necessidade de que esta fosse feita por alguém com créditos e conhecimentos firmados neste âmbito. Atendendo à relação emocional, boa ou má, criada entre atleta e clube é imprescindível que numa renegociação contratual seja uma terceira parte a assumir tais funções.

Salvaguardando-se, o atleta estará menos próximo de que esse processo tenha repercussões dentro do campo e na relação que tem com o clube²². Daqui decorre, que o conjunto de todos estes fatores, indissociáveis uns dos outros, formam as principais razões pelas quais os *athlete agents* se firmaram veementemente no universo desportivo.

1.1.3. Origem na Europa

A presença dos agentes no velho continente surge, posteriormente ao aparecimento nos E.U.A.. Tal apanágio dá-se pelos mesmos motivos, isto é, profissionalização do desporto, incrementos salariais, projeção mediática tanto ao nível dos *mass media* como dos patrocinadores e carência de um *Terceiro Homem* que acautelasse os direitos do praticante, que pela inexperiência e imaturidade eram facilmente manietados pelos altos responsáveis do clube. O primeiro rasgo de profissionalização do desporto de que há registo ocorreu em 1885, em Inglaterra, aquando do momento em que a “*Football Association*” autorizou os jogos de futebol de natureza oficial²³. Todavia, a profissionalização, tal como a conhecemos, só brotou no decorrer do século das duas Grandes Guerras Mundiais, até então, o papel do agente era meramente de aconselhamento. Posteriormente, com o acentuar da profissionalização do desporto a regulação da atividade dos agentes foi um passo lógico e a influência por eles criada

²⁰ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada*. – p. 490.

²¹ ICÍAR ALZAGA RUIZ, “*La figura del representante de deportistas en el derecho estadounidense*”, *Revista jurídica del Deporte*, nº10 – 2003 – p. 201 e ss.

²² ANDRÉ DÍNIS DE CARVALHO, *obra citada* – p.194.

²³ NUNO TEODÓSIO OLIVEIRA, *obra citada* – p. 41.

também. Tanto assim é que, atualmente, a influência do agente é visível em mais de três dezenas de modalidades²⁴.

No que ao processo evolutivo da atividade concerne, deve centrar-se a análise de forma tripartida. Num primeiro momento, ainda num futebol embrenhado de amadorismo a figura do empresário surge como um negociador, a quem os clubes recorriam para de forma perniciosamente aliciarem jogadores para os seus emblemas, por vezes através de subornos ou de esquemas maliciosos²⁵. Os clubes faziam uso da sua influência para aproveitar jogadores que se encontravam em conflito com as entidades patronais e a partir daí atraí-los para os seus.

O segundo período, e seguramente o mais marcante, dá-se com o Acórdão de Bosman²⁶, em 1995, que surge na sequência de um diferendo entre um atleta (Jean-Marc Bosman) e o clube, relativamente à sua legitimidade para sair do clube. Com este Acórdão concluiu-se que com a cessão do contrato de trabalho de duração determinadas, os atletas adquiriam a liberdade de circulação, tornando-se deste modo, jogadores livres para assinarem com quem bem entendessem sem sofrer represálias por isso – paralelismo com a abolição das *reserve clauses* abordadas supra. Assim, com o A.B. as transferências dispararam, o câmbio entre jogadores teve um fluxo nunca antes presenciado e a influência do E.D. tornou-se imprescindível. O último momento, emerge do reconhecimento formal de agente desportivo pela FIFA em 1994 bem como pelas autoridades públicas²⁷. Assim, os empresários estreitaram as relações com os clubes, sobretudo os compradores, em resultado do *boom* de transferências que se multiplicaram nas últimas três décadas, tendo também entrado em curso a profissionalização da atividade, na qual a FIFA principiou o reconhecimento e respetiva regulamentação.

²⁴ KEA – CDES – EOSE, obra citada – p. 33 e ss.

²⁵ J. JACQUES GOUGUET e D. PRIMAUT, “*Les agents dans le sport professionnel: analyse économique*”, Revue Juridique et Economique du Sport, nº81 – 2006 – p. 9 e ss.

²⁶ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:61993CJ0415&from=EN>

²⁷ JOÃO SOARES – “*Do agente de jogadores ao intermediário: a problemática da regulação FIFA*”, Universidade de Lisboa Faculdade de Motricidade Humana – 2015 – p. 5.

1.2. Noção de empresário desportivo e caracterização da atividade

(...) “o triunfo do desporto profissional e a colossal expansão da indústria do desporto-espetáculo (indústria esta crescentemente mediatizada, com o inerente reforço dos meios financeiros à disposição dos respetivos operadores), aliados ao progressivo dismantelamento das regras cerceadoras da liberdade contratual vieram conferir um enorme dinamismo ao mercado de trabalho desportivo, criando condições para o surgimento de uma nova figura neste domínio – o agente/empresário desportivo” João Leal Amado²⁸

Por forma, a que a noção de E.D. seja adequadamente explanada há que principiar a análise pelo que a legislação entende que é a noção deste *Terceiro Homem* do desporto.

Assim, importa aludir à Lei nº 5/2007 - Lei de Bases da Atividade Física – cuja a análise pode ser encontrada na anotação de José Manuel Meirim²⁹ - e que no artigo 37º chega ao encontro da figura dos E.D.. A noção dada assemelha-se com a que a Lei nº 54/2017 confere, mas com ligeiras adendas como por exemplo o facto de referir a remuneração e a questão de o contrato celebrado entre ambos poder não se cingir somente ao capítulo desportivo, mas também alargar o seu espectro para contratos relativos a direitos de imagem. Tal característica evidencia que a profissão do agente abrange uma multiplicidade de funções. O número 3 do disposto em análise é também inovador, uma vez que, integra a figura do sigilo profissional, vigora que os “factos relativos à vida pessoal ou profissional dos agentes desportivos de que o E.D. tome conhecimento em virtude das suas funções, estão abrangidos pelo sigilo profissional”.

Este novo dado da equação constata os laços de confiança que existem entre o atleta e quem o representa. Note-se que este dever adjacente à atividade de E.D., apresenta contornos bastante semelhantes aos que resultam da relação entre advogado e cliente num mandato forense, porque não obstante o mérito da referida consagração legal deverá

²⁸ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 487.

²⁹ JOSÉ MANUEL MEIRIM, *Lei de Bases da Atividade Física – Estudos, Notas e Comentários*, Coimbra Editora – 2007.

clarificar-se em que moldes e até que patamar se pode ou deve elevar-se o dever de sigilo³⁰.

Para o efeito, é recomendável recorrer à Lei nº54/2017³¹, artigos 36º e seguintes nos quais se pode identificar alguns dos requisitos necessários para a prática da atividade. Desde logo, no primeiro número do artigo 36º percebe-se quem pode exercer a profissão: pessoas singulares ou coletivas devidamente autorizadas pelas entidades desportivas, nacionais ou internacionais, competentes. Ou seja, deste primeiro ponto ressalta a ideia de que só alguém devidamente credenciado poderá ser E.D. No número 2 do mesmo artigo é referido que o E.D. só poderá agir em nome e por conta de uma das partes da relação contratual, apenas por esta podendo ser remunerada, nos termos do respetivo contrato de representação ou intermediação. Daqui resulta, que é expressamente proibida a dupla representação, uma vez que, tal condição conduziria a situações de conflito de interesse, o que não é desejável. O número 3 dá nota de que é vedada ao E.D. a representação de praticantes desportivos menores de idade, compreensível, atendendo ao traquejo negocial e à retórica dos agentes facilmente ludibriariam um menor ou vender-lhe-iam sonhos, que mais tarde dificilmente se iriam tornar uma realidade palpável; ademais é importante que os jovens interpretem o jogo como um desporto no qual outros valores são mais importantes – o desporto é um direito³² e como tal deve ser gozado. O artigo 37º abrange o registo dos E.D. e o 38º versa sobre contrato de representação ou intermediação, que adiante oportunamente irei abordar. O artigo 39º, importa ressaltar para o ponto em discussão, dado que indica as limitações ao exercício da atividade. Resulta que: sociedades desportivas; clubes desportivos; dirigentes desportivos; titulares de cargos em órgãos das sociedades desportivas ou clubes; treinadores; praticantes; árbitros; médicos e massagistas estão inibidos de exercer a atividade de E.D. Julgo que a norma reúne consenso, atendendo a que todas as profissões supra mencionadas pertencem ao leque de agentes do desporto pelo que, uma vez mais, resultaria em conflitos de interesse.

³⁰ LÚCIO CORREIA – “O praticante desportivo profissional e o empresário desportivo na nova LBAFD”, Revista Jurídica do Desporto, Coimbra Editora – 2010 – p. 282.

³¹ RJCTPD – Regime jurídico do contrato de trabalho do praticante desportivo, do contrato de formação desportiva e do contrato de representação ou intermediação. Revoga a Lei nº 28/98, de 26 de junho.

³² Artigo 79º, nº1, Constituição da República Portuguesa.

Por fim, de salientar a Lei nº 50/2007, que “estabelece um novo regime de responsabilidade penal para comportamentos suscetíveis de afetar a verdade, a lealdade e a correção da competição e do seu resultado na atividade desportiva”. Considero ser crucial focar-se no artigo 12º - Agravação – da Lei que prevê que as penas previstas nos artigos 8º (Corrupção Passiva); 9º (Corrupção ativa); 10º (Tráfico de influência) sejam agravadas nos limites mínimos e máximos se o agente em causa for dirigente desportivo, árbitro, E.D. ou pessoa coletiva desportiva. Esta norma vem, por conseguinte, provar a severidade com que estas matérias são tratadas, não deixando margem para dúvidas de que a atividade de agenciamento desportivo está sujeita a regras apertadas.

No capítulo internacional, deve recorrer-se aos documentos oficiais da FIFA, por forma a sustentar a definição de agente desportivo. Para isso os documentos mais elucidativos são: Regulations Player’s Agents e o Regulation on working with intermediaries. Em ambos se extrai a ideia de que se tratam de pessoas, que a troco de uma comissão introduzem os jogadores a clubes, com vista a negociar ou a renegociar o contrato ou então introduzem dois clubes com a finalidade de chegar a acordo numa transferência.

Analisando a vertente extrajurídica consegue entender-se que o E.D. não é, de todo, um mero intermediário que celebra ou ajuda a celebrar contratos. Desde há três décadas, o E.D. é um multifunções, uma vez que auxilia o jogador tanto ao nível contratual como fiscal e social. Mas é também ou deve ser um conselheiro, um “irmão mais velho” do atleta, dado que é mais maduro que o jogador conhece os meandros do mundo negocial e com esse arcaboço pode ajudar o jogador em todas as questões fora das quatro linhas, desde se deve assinar com determinada marca desportiva um contrato publicitário a se deve naquele dia ir jantar fora com amigos. A confiança e amizade são dois vetores essenciais e indissociáveis na relação entre ambos, sem eles, o caminho mais lógico será o individualismo e o egocentrismo em que cada um trabalhará para si e o agenciamento não passará de uma mera formalidade. Decorre deste entendimento “uma relação de especial confiança e intimidade com os seus clientes: atletas”³³. Note-se que o agente atua

³³ NUNO BARBOSA – “*Uma deontologia para o agente de jogadores*”, I Congresso de Direito do Desporto, Estoril – 2004, (Memórias) Coordenação: Ricardo Costa, Nuno Barbosa, Almedina (2005) – p. 183.

autorizadamente em nome e visando o benefício de outro³⁴. Em razão desta multidisciplinariedade de funções desempenhada, atingiu-se um patamar onde urgiu a necessidade de se fundarem as “*sport management firms*” por forma a que se conseguisse suprir todas as exigências que a atividade acarreta, formando uma equipa com profissionais de áreas do saber diferenciadas mas correlacionadas, com vista a prestar o melhor serviço possível aos atletas.

Quanto à indefinição que a atividade, por vezes, transporta: o E.D. pode prestar serviços tanto ao praticante como à entidade empregadora, portanto não se olhe para ele como um mero defensor e promotor dos interesses e vontades de atletas³⁵. Estas ambiguidades da atividade conduzem, frequentemente, a que o E.D. mesmo quando apenas presta serviços ao atleta seja remunerado pelo clube, vendo a sua comissão ser multiplicada. A nossa lei consciente desta hipotética promiscuidade ressalva na Lei nº 54/2017, artigo 36º/2, que “a pessoa que exerça a atividade de empresário desportivo só pode agir em nome e por conta de uma das partes da relação contratual, apenas por esta podendo ser remunerada, nos termos do respetivo contrato de representação ou intermediação”³⁶. O E.D. deverá ser encarado como um *Negotiation Equalizer*³⁷, por forma a que a sua integridade não seja beliscada, deve assumir-se como alguém íntegro, de confiança, com legítimas aspirações de extrair valores consideráveis em comissões, mas com um código de honra exemplar.

Importa clarificar que o E.D. não é um mediador, o E.D. integra o mercado como representante do atleta ou do clube, e nesse sentido pretende reforçar a posição do seu cliente junto da contraparte. Não se pede neutralidade ao agente, pede-se assertividade na prossecução daqueles que são os interesses do cliente numa negociação. A atividade encontra paralelismo no agenciamento de outras áreas artísticas como a música ou a representação, uma vez que o agente comercial também tem como missão celebrar contratos que promovam o agenciado, simplesmente a celebração e a angariação de contratos não esgotam a atividade do E.D. moderno, dada a multiplicidade de funções e tarefas que ele abarca³⁸.

³⁴ K. SHROPSHIRE e T. DAVIS, *obra citada* – p. 939 e ss.

³⁵ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 492.

³⁶ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 493 e 792.

³⁷ JOÃO LEAL AMADO, *obra citada* – p. 494.

³⁸ ANDRÉ DINIS DE CARVALHO, *obra citada* – p. 195.

Na sequência extrajurídica, é oportuno abordar o tema da deontologia que rege E.D. na prossecução da sua atividade. Na vertente deontológica da atividade recorri em grande medida à obra de Nuno Barbosa – “Uma deontologia para o agente de jogadores”. Ao longo das últimas décadas, fomos confrontados com episódios infelizes relacionados com a atividade, o que provoca no grande público uma desconfiança compreensível para com a classe. Frequentemente se ouvem relatos de histórias em que os agentes tentam aliciar os seus jogadores com prendas; influenciam-nos a seguirem o caminho sinuoso da dopagem para que tenham um melhor aproveitamento desportivo; participação em SADs de clubes como acionistas, podendo assim manietar o mercado de transferências desses clubes. Enfim, um extenso e penoso rol de acontecimentos que mancham uma classe de profissionais³⁹. Qualquer profissão carece de padrões de ética e valores morais, ademais em profissões cujo funcionamento depende de relações interpessoais⁴⁰, onde o respeito e a urbanidade devem imperar. Primeiramente, o E.D. pela proximidade que tem com o atleta encontra-se numa *pole position* para o influenciar quer positiva quer negativamente. Por esse motivo, o agente deve concentrar esforços em conduzir o atleta a comportamentos que se coadunem com valores como a transparência e a honestidade. Assim sendo, situações relacionadas com violência, corrupção ou dopagem devem ser prontamente repudiadas pelo representante do jogador, tal como pelo clube. Contudo, esta questão encerra vários problemas de ordem moral, imagine-se que o atleta pratica atos não condizentes com os bons costumes, deverá o agente denunciar o seu agenciado? A resposta dada pelos especialistas⁴¹ resulta da ponderação do interesse que deverá prevalecer, isto é, se deverá ter mais peso a verdade desportiva e conseqüente interesse público ou a relação de confiança entre ambos. À semelhança de outros autores⁴², considero que um dos pilares da relação entre atleta e E.D. é a confiança, pelo que não considero que exista o dever de denúncia, uma vez que, o agente sentirá que é parte integrante do erro cometido pelo jogador, à semelhança de um pai ao ver o filho enveredar por trajetos desaconselháveis questionará onde é que errou.

Outro aspeto relevante desta relação passa pelo facto de saber quem tem a última palavra em matéria de escolha de novo clube. O agente está incumbido de auxiliar o

³⁹ NUNO BARBOSA, *obra citada* – p. 183.

⁴⁰ ROBERTO CAÑAS-QUEIRÓS, “*Ética general y ética profesional*”, Revista Acta Académica, Universidad Autónoma de Centro América, nº23 – 1998 – p.14.

⁴¹ NUNO BARBOSA, *obra citada* – p. 184.

⁴² ROBERTO CAÑAS-QUEIRÓS, *obra citada* – p.14.

jogador na gestão da sua carreira e por esse motivo tem um contacto privilegiado com clubes que possam manifestar interesse, por isso tem *know how* suficiente para influenciar a decisão.

Contudo, influenciar não significa decidir, por isso a última palavra deverá caber sempre ao atleta, dado que deverá ser o próprio a discernir sobre qual o campeonato e o clube, dentro dos interessados, onde lhe apraz mais demonstrar o seu talento. Ainda que, numa transferência pesem vários fatores como o montante da transferência, a rentabilidade para o clube vendedor ou as comissões e respetivas percentagens do negócio – todas essas condicionantes não podem fazer com que sejam os clubes ou E.D. a decidir onde é que o atleta irá prosseguir a carreira. O cenário ideal será o de quer clube quer agente são sondados por clubes terceiros a manifestar interesse em contratar o jogador, esse interesse é transmitido ao jogador e ele em conversa com ambos e com a respetiva família decide em consonância com a sua vontade. O regime jurídico da atividade E.D. não deverá consagrar de forma explícita atos que diminuam, direta ou indiretamente, a liberdade do jogador na escolha do clube a que este se irá vincular⁴³.

Uma outra temática importante para a caracterização da atividade relaciona-se com os conflitos de interesses possíveis de acontecer no âmbito da negociação. Desde logo quanto ao recebimento e a quem compete o pagamento de comissões. A Lei nº54/2017 é taxativa, uma vez que no nº2 do artigo 36º refere que o E.D. só pode agir em nome e por conta de uma das partes da relação contratual e nos termos do contrato de representação ou intermediação só pode ser remunerado pela parte que representa. Assim, o E.D. ao receber uma comissão por parte de um clube enquanto representa o atleta cria uma especial relação de intimidade entre ambos. Tal enfraquece o poder negocial do E.D., uma vez que se poderá tornar mais permeável, como os laços de confiança com o jogador se poderão tornar frágeis⁴⁴. Deve seguir-se, escrupulosamente, a regra indicada supra: o agente tendo um contrato de representação com o atleta deverá ser retribuído por este, estando vedado outro tipo de comissões e prémios dados pelos clubes⁴⁵. Por fim, duas notas: a primeira prende-se com a volatilidade que existe em mudar de agente – é sabido que com o intuito de convencer atletas alguns agentes oferecem prémios a jogadores, que

⁴³ NUNO BARBOSA, *obra citada* – p. 185.

⁴⁴ NUNO BARBOSA, *obra citada* – p. 186.

⁴⁵ NUNO BARBOSA, *obra citada* – p. 187.

muitas vezes já se encontram agenciados, o que leva a que estes se desvinculem do primeiro para aceitar uma proposta de um segundo mais “generoso”. Cabe aos organismos federativos e ao bom senso dos E.D. combater este tipo de situações que em nada abonam o futebol. A segunda e última nota prende-se com o dever deontológico entre o agente o clube. O agente deve, sempre, “respeitar a relação laboral desportiva entre o jogador e o respetivo clube, nomeadamente abstendo-se de praticar qualquer ato suscetível de induzir o jogador a violar os seus deveres para com o clube”⁴⁶.

2. Regime Jurídico do Empresário Desportivo

2.1. Regulamentação e profissionalização da atividade

“Sendo certo que o mercado laboral desportivo revela-se não poucas vezes como um espaço tão agitado e conturbado, consoante as maiores ou menores intervenções que o empresário desportivo efetua, no sentido de o sobreaquecer ou arrefecer, em conformidade com os seus interesses no palco da negociação contratual, sob a perspetiva de obtenção de uma comissão legal pela sua atuação, torna-se necessário enquadrar a sua posição fundamental no ordenamento jurídico desportivo face à indústria capitalista do desporto que forjou esta nova profissão, com impacto cada vez mais negativo no âmbito do domínio público.”⁴⁷

Por forma, a transpor uma análise coerente e precisa da regulamentação da atividade de empresário desportivo é imperativo conciliar quer a vertente internacional, FIFA, com a nacional, regulamentação portuguesa, associações nacionais e FPF⁴⁸. Deve assinalar-se que as normas relativas a esta atividade não devem vedar o seu exercício, mas sim completá-lo e orientá-lo, por formar a garantir o seu cumprimento de forma ordeira, preparada e reconhecida pelas entidades desportivas. Assim, contribui-se para a veracidade desportiva e contratual, valorizando o exercício da profissão e conseqüente aumento dos índices de dignidade e respeitabilidade. Ademais, é pertinente realçar que

⁴⁶ NUNO BARBOSA, *obra citada* – p. 191.

⁴⁷ LÚCIO CORREIA, *obra citada* – p. 283.

⁴⁸ ACÓRDÃO DO SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA, de 23 de abril de 2002 – Empresário Desportivo – condições de exercício da profissão – Direito à escolha da profissão.

os agentes desportivos surgem antes de qualquer tipo regulamentação, pelo que a fiscalização da profissão se dá com a atividade já em curso e com anos de história.

Neste âmbito surgem adversidades, desde logo pela dificuldade que existe em conjugar a natureza internacional dos regulamentos FIFA com a legislação de cada país, que necessariamente têm culturas, costumes e valores distintos uns dos outros.

Por isso urge que as normas se complementem, que haja transparência de fluxos financeiros no desporto profissional, simplicidade nas medidas a adotar e confiança em todos os intervenientes desportivos⁴⁹.

Quanto à vertente nacional, o E.D. viu a sua atividade legislada pela primeira vez na Lei nº 28/98 de 26 de junho, atualmente revogada pela Lei nº 54/2017 de 14 de junho. Por isso, há que enfatizar, novamente o nº2 do artigo 36º, que declara expressamente que o E.D. só pode agir em nome e por conta da parte que o remunera. Contudo deve atender-se à regulamentação internacional, uma vez que o FIFA PAR⁵⁰, enuncia a figura dos “Exempt Individuals” - familiares. Esta figura consentia que sujeitos não credenciados representassem os jogadores nas negociações de transferências dos seus contratos de trabalho. Nesta equação, também um advogado⁵¹ poderia, devidamente autorizado, representar o jogador, ainda que em Portugal a ideia de um advogado poder representar o jogador não tenha gerado acolhimento pela incompatibilidade de vinculação a dois códigos deontológicos distintos. A norma visa, sobretudo, prevenir a possibilidade de existência de conflitos de interesse. Contudo o FIFA PAR⁵², à época, veio dificultar a questão uma vez que indica no diploma que o jogador, após a conclusão da transferência, pode autorizar por escrito o clube a substituí-lo no pagamento ao agente. Destas duas versões, resulta uma incongruência no sujeito responsável pelo pagamento, dando origem a duas possibilidades: ou se mantém o número 2 do artigo 36º⁵³ ou abre-se mão desse princípio e permite-se que o clube substitua o jogador no momento da remuneração do E.D..

⁴⁹ KEA, CDES & EOSE, *obra citada* – 2009.

⁵⁰ FIFA – Regulations Player’s Agents – art.4º/1.

⁵¹ FIFA – Regulations Player’s Agents – art.4º/2.

⁵² FIFA – Regulations Player’s Agents – art.19º/4.

⁵³ Lei nº 54/2017, de 14 de junho.

O artigo 38⁵⁴ aborda a tipologia do contrato, e neste âmbito importa ressaltar o nº3 que dá conta que a remuneração paga ao E.D. não poderá exceder 10% do montante líquido da sua retribuição e o dever de pagamento mantém-se apenas enquanto o contrato entre ambos estiver a decorrer.

O artigo 37º da lei em análise contempla o registo a que os E.D. se têm de submeter para poderem desempenhar e prosseguir a atividade. Os E.D. deverão registar-se junto da federação desportiva⁵⁵, seguindo um modelo de identificação do empresário com as características definidas pelo regulamento federativo⁵⁶ e sendo considerados como nulos os contratos de representação ou intermediação celebrados com E.D. que não se encontrem registados⁵⁷.

2.2. FIFA Player's Agents Regulations – 2008⁵⁸

A 10 de dezembro de 2000, em Roma, foi aprovado pelo Comité Executivo FIFA, com base no artigo 17º, nº2 do Regulamento de Aplicação dos Estatutos da FIFA, o primeiro regulamento relativo a agentes de jogadores, que na época foi adotado *ipsis verbis* pela FPF, e cuja entrada em vigor ocorreu em março do ano seguinte. Contudo em 2007, o mesmo Comité aprovou o novo PAR, tendo entrado em vigor em 2008, com a ressalva das Federações Nacionais disporem até 31 de dezembro de 2009 para implementar o regulamento. Exceção feita ao capítulo III, relativo às Licenças, que produziram efeitos de imediato a 1 de janeiro de 2008. A licença, que segundo o regulamento é um certificado oficial emitido pela associação oficial, que habilita o agente⁵⁹ a desenvolver a sua atividade⁶⁰. Nota para o que supra foi referido, existe a exceção facultada aos “Exempt individuals”⁶¹, cuja regulação se encontra ao abrigo das leis em vigor no território nacional e não sob a jurisdição da FIFA⁶².

⁵⁴ Lei nº 54/2017, de 14 de junho, 38º.

⁵⁵ Lei nº 54/2017, de 14 de junho, 37º/1.

⁵⁶ Lei nº 54/2017, de 14 de junho, 37º/2.

⁵⁷ Lei nº 54/2017, de 14 de junho, 37º/3.

⁵⁸ <https://resources.fifa.com/image/upload/players-agents-regulations-2008.pdf?cloudid=umrmelh3zftzj9yme11q>

⁵⁹ “Player’s agent” é a designação atribuída pelo diploma ao empresário desportivo.

⁶⁰ Definições do PAR & art.3º do PAR.

⁶¹ Art.4º do PAR.

⁶² JOÃO DIOGO VALENTE MANTEIGAS, Estudos de Direito Desportivo em Homenagem a Albino Mendes Baptista – Coleção Ensaios Universidade Lusíada Editora – 2010 – “O Empresário Desportivo – O princípio do fim?” – p. 143.

2.2.1. Modus Operandi do PAR 2008

O PAR 2008, tratou-se de um regulamento, brutalmente, disruptivo no modelo da regulação da atividade do empresário, que em 2001 começou por dar um lamiré daquilo que seria a mudança, através do PAR 2001. Retenha-se que, à época, incumbia às associações nacionais fazerem por cumprir e implementar o referido regulamento através da produção de um regulamento próprio assente nos princípios emanados por este. A emissão das licenças passou a ser da competência das federações nacionais⁶³, sendo que em caso de dupla nacionalidade, ou do agente viver fora do seu país com caráter de habitualidade, cabia à federação desse mesmo país a emissão da licença, com a ressalva do agente poder requerer a emissão da licença por parte do Estado donde é oriundo⁶⁴.

Primeiramente, o candidato à posição deveria submeter a candidatura junto da associação nacional, para que pudesse dar início à jornada de admissão. O candidato deveria cumprir os requisitos⁶⁵ necessários, dos quais se destacavam: uma reputação impecável; não possuir qualquer cargo em organismos relacionados com o desporto; preenchimento de declarações como são a de intenção de inscrição na federação e a de inscrição no exame de admissão a agente.

Ultrapassada a primeira fase, o candidato era submetido a um exame⁶⁶, organizado por cada associação. Os exames tinham uma periodicidade bianual (março e setembro), tendo a forma escrita como método de avaliação. O exame para efeitos de transparência e de rigor era uniforme em todas as associações, sendo composto por vinte perguntas das quais quinze eram emanadas pela FIFA e as restantes pela associação nacional. As matérias cingiam-se a matéria de direito desportivo, regulamentação do futebol e noções básicas do direito civil.

Com a realização e aprovação do exame o agente dispunha de seis meses para a apresentar junto do departamento jurídico da Federação Nacional o comprovativo da

⁶³ Art.5º/1 do PAR.

⁶⁴ Art.5º/2 do PAR.

⁶⁵ Art.6º DO PAR.

⁶⁶ Art.8º do PAR.

licença. Por último, cabia-lhe preencher alguns documentos para a formalização do seu novo estatuto. Não cumprindo estes requisitos capitais a licença era retirada⁶⁷. A licença tinha uma durabilidade de 5 anos⁶⁸, após os quais o agente deveria submeter-se ao mesmo processo caso quisesse renovar a sua carteira profissional, sob pena de lhe ser retirada⁶⁹.

A remuneração⁷⁰ era outra figura de proa deste regulamento. A regra geral, era a de que o agente apenas poderia receber diretamente a remuneração que lhe pertencesse. Contudo, no PAR 2008, era conferida, ao atleta, a possibilidade de autorizar por escrito que o clube o substituísse nesse ato⁷¹. A remuneração do agente deveria ser calculada através do valor bruto recebido anualmente pelo atleta, não devendo incluir outro género de regalias com que os jogadores são brindados⁷². Caso ambos não chegassem a bom porto nas negociações quanto à comissão, o agente teria sempre direito a 3% do valor anual recebido pelo atleta⁷³. Esta cláusula releva para uma questão importante, que é a regulação portuguesa que postula “no caso de contrato de representação ou intermediação celebrado entre E.D. e um praticante desportivo, a remuneração paga pelo praticante não pode exceder 10% do montante líquido da sua retribuição”⁷⁴. É conveniente, firmar que esta obrigação de remunerar o atleta só é válida enquanto o contrato celebrado entre ambos estiver em vigor, estando sempre sujeito a uma possível renovação no término do mesmo⁷⁵. Alerta-se, que é da máxima importância evitar qualquer tipo de conflitos de interesse resultantes da dupla representação e consequente dupla comissão, o agente apenas pode representar uma das partes envolvidas na transação⁷⁶.

O capítulo VIII⁷⁷, relativo às sanções. Quem pode sancionar estas personagens do desporto são as associações, que nos seus quadros deverão ter um corpo técnico responsável por admoestar os diferentes protagonistas do desporto nela registados. Em território nacional, as transações que são feitas são da responsabilidade das associações. No entanto, não é descartada, pelo PAR 2008, a intervenção do Comité Disciplinar FIFA

⁶⁷ Art.14º do PAR.

⁶⁸ Art.17º/1 do PAR.

⁶⁹ Art.17º/2 do PAR.

⁷⁰ Art.20º do PAR.

⁷¹ Art.19º/4 do PAR.

⁷² Art.20º/1 do PAR.

⁷³ Art.20º/4 do PAR.

⁷⁴ Art.38º da Lei nº54/2017, de 14 de julho.

⁷⁵ JOÃO DIOGO VALENTE MANTEIGAS, *obra citada* – p. 148.

⁷⁶ Art.19º/8 do PAR.

⁷⁷ Art.31º e ss. do PAR.

para intervir e impor sanções a agentes envolvidos numa transação nacional⁷⁸. A moldura penal reveste várias formas que vão desde o aviso, passando por uma multa ou nos casos mais gravosos até um cancelamento da licença e expulsão da atividade.

2.2.2. Inconformismo e insucesso associado ao PAR 2008

A atividade do agente, nasceu largas décadas antes do aparecimento de legislação que a regulasse. Daí que, toda e qualquer tentativa de regular a dinâmica desta profissão secular tenha, *ab initio*, que enfrentar imensas adversidades.

A primeira grande dificuldade resulta de desde a entrada em vigor do regulamento muitas foram as associações nacionais, que não corroboraram o novo regulamento e que por isso não acederam ao pedido da FIFA, em elaborar o próprio diploma baseado nos princípios deste⁷⁹. Urgia a necessidade de revisão do PAR 2008, desde logo pelo facto de apenas 25% a 30% das transações serem encabeçadas por agentes devidamente creditados para o efeito⁸⁰; seguidamente pela incompatibilidade regulamentar entre algumas leis nacionais e o PAR 2008; desde sempre que se assistiu uma incerteza considerável no pagamento efetuado quer por clubes como por jogadores aos agentes e por fim uma das razões mais gritantes entronca no papel dúbio que representam os “Exempt Individuals”.

A principal ilação retirada é a de que o caminho passava pela abolição do sistema de licenciamento e, deste modo, tornarem-se os jogadores e clubes nos principais atores no asseguramento de transparência do processo de transação, caso contrário seriam eles os penalizados⁸¹.

Até se consumar a mudança surgiram vários movimentos que visavam a alteração, dos quais se destacam as propostas da E.P.F.L. e da E.F.F.A., cujos objetivos redundavam em evitar conflitos e inconsistências legais, promovendo a hierarquia entre as leis de carácter internacional e nacional, conferindo prioridade às de origem comunitária; controlo

⁷⁸ Art.32º/2;3;4 do PAR.

⁷⁹ MEDEIROS, E., EU Conference on Sports Agents – 2011.

⁸⁰ KEA, CDES & EOSE., *obra citada* – 2009.

⁸¹ R. MARTINS & R. PARRISH, Handbook on International Sports Law. Research Handbooks in International Law series – Players’ Agents. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited – p.545-558.

apertado sobre os indivíduos que se assumem como profissionais quando não estão habilitados para tal⁸².

2.2.3. A morte do PAR 2008 e o nascimento de uma nova forma de pensar o *Terceiro Homem*

O clima de contestação e descontentamento com o regulamento era de tal forma ensurdecedor que a mudança se previa que estivesse ao virar da bandeirola de canto mais próxima. Assim, em 2014, em São Paulo, realizou-se um 64º Comitê Executivo FIFA visando a alteração dos estatutos FIFA na matéria relativa aos agentes licenciados por forma a serem designados como intermediários. Em abril de 2015 entra em vigor o *Regulations on Working with Intermediaries*. Os pilares norteadores deste novo regulamento são: o licenciamento deixou de estar previsto para os intermediários⁸³; qualquer pessoa coletiva ou singular poderá ser intermediário; todas as licenças perderão validade devendo ser entregues às associações emissoras e a atenção estará voltada na transparência da informação através de normas rigorosas.

As associações, jogadores e clubes, neste regulamento têm um protagonismo maior quanto ao cumprimento do mesmo, dado que cabe às associações registá-los e aos jogadores e clubes fiscalizarem, ativamente, os intermediários que contratam tendo a obrigação de solicitar toda a informação contratual relevante sob pena de sanção caso não o façam. É pretendido com este regulamento que as associações tenham um peso maior na regulação e que as normas sejam de fácil aplicação e implementação em todas as associações membro.

⁸² JOÃO SOARES, *obra citada* – p. 41.

⁸³ “Intermediários” é a designação atribuída pelo diploma ao empresário desportivo.

2.3. FIFA – Regulations on Working with Intermediaries 2015⁸⁴

Este regulamento tem um caráter disruptivo desde a conceção que tem acerca do que é um intermediário, refere que o intermediário pode trabalhar de forma gratuita, o que não se verificava no PAR 2008 e assume-se a representação de jogadores e/ou clubes ao invés de introdução das partes, o é mais condizente com a prática deste sujeito⁸⁵.

A principal diferença para com o que se verificava no passado, é o sistema de licenciamento de agentes que foi abolido e passou a imperar o sistema de registo sujeito a um conjunto de pré-requisitos⁸⁶.

Para que se possa entender com clareza o que o novo regulamento trouxe de novo e de positivo ao mundo dos intermediários, há que percorrê-lo e dissecar os pontos chave do diploma. As provisões nele inseridas visam as associações nacionais na relação com o processo de aquisição dos serviços de um intermediário por parte de jogadores e/ou clubes, na celebração de um contrato de trabalho entre jogadores e clubes ou num acordo de transferência entre dois clubes⁸⁷. Cada associação está, indissociavelmente, sujeita às leis nacionais, devendo cumprir os requisitos imposto pelo RWI 2015, compondo um regulamento próprio⁸⁸, podem inclusivamente acrescentar pontos novos ao regulamento desde que não se desvirtuem das premissas base⁸⁹. A FIFA supervisiona este processo tendo autonomia para intervir caso os requisitos não estejam a ser cumpridos⁹⁰. Como princípios gerais há a destacar que jogadores e clubes estão autorizados a contratar os serviços de intermediários aquando da conclusão de um contrato de trabalho e/ou um acordo de transferência⁹¹. Para participar, ativamente, numa transação o intermediário tem de estar registado⁹² e tanto jogadores como clubes deverão atuar com *due diligence* esforçando-se para garantir que todos os pressupostos estabelecidos com o intermediário são escrupulosamente cumpridos⁹³.

⁸⁴ <https://resources.fifa.com/image/upload/regulations-on-working-with-intermediaries-2367763.pdf?cloudid=cr6dqxm2adupv8q3ply>

⁸⁵ “Definition of an intermediary” – RWI 2015.

⁸⁶ Art.11º/2 do RWI 2015.

⁸⁷ Art.1º/1 do RWI 2015.

⁸⁸ Art.1º/2 do RWI 2015.

⁸⁹ Art.1º/3;4 do RWI 2015.

⁹⁰ Art.10º/1 do RWI 2015.

⁹¹ Art.2º/1 do RWI 2015.

⁹² Art.2º/3 do RWI 2015.

⁹³ Anexo 1 e 2 + Art.2º/2 do RWI 2015.

2.3.1. O Registo dos, agora designados, Intermediários

Uma vez abolido o sistema de licenciamento, o registo tornou-se na forma de habilitar estes profissionais. Cada associação ficou adstrita de elaborar um sistema de registo para os intermediários, tendo de estar registados sempre que se envolvam numa transação⁹⁴, a submissão da declaração de intermediário é de carácter obrigatório assim como a requisição de toda a documentação relevante⁹⁵. É da responsabilidade dos jogadores e dos clubes, dependendo de quem contrata os serviços do intermediário, apresentar junto da associação toda a documentação necessária, inclusivamente renegociações contratuais⁹⁶. A intercomunicação das associações com jogadores e clubes deve acontecer sempre que que haja atividades como a celebração de contrato⁹⁷.

O intermediário ao assinar esta declaração está a confirmar que irá cumprir escrupulosamente os trâmites presentes no RWI 2015, que irá ter um comportamento condizente com os padrões éticos, morais e cívicos básicos, que irá colaborar na transparência no desporto e que irá mostrar-se disponível para em conjunto com os vários organismos ligados ao futebol colaborar na evolução do desporto.

2.3.2. Quais os requisitos a cumprir para efeitos de registo & necessidade de divulgação e publicação de informações

Os requisitos impostos pelo regulamento são semelhantes ao PAR 2008, desde logo pela necessidade de o intermediário ter uma reputação impecável⁹⁸, assim como se se tratar de uma pessoa coletiva⁹⁹. À semelhança do que se verificava no PAR 2008 e se continua a verificar na Lei nº54/2017, de 14 de junho, os intermediários não poderão ter qualquer tipo de afiliações ligadas ao futebol¹⁰⁰.

Ainda nos requisitos encontra-se a necessidade de divulgação e publicação de informações relativas às transações. O regulamento exige, perentoriamente, que

⁹⁴ Art.3º/1 do RWI 2015.

⁹⁵ Art.3º/2 do RWI 2015.

⁹⁶ Art.3º/3;4 do RWI 2015.

⁹⁷ Art.3º/5 do RWI 2015.

⁹⁸ Art.4º/1 do RWI 2015.

⁹⁹ Art.4º/2 do RWI 2015.

¹⁰⁰ Art.4º/4 do RWI 2015.

jogadores e clubes informem as respetivas as associações de todos os detalhes relativos às transações intermediadas pelo *Terceiro Homem*, assim como sobre os pagamentos efetuados a este¹⁰¹. Os contratos celebrados entre intermediário e clube/jogador, devem ser sempre assinados e anexados ao contrato de transferência ou ao contrato de trabalho, com o propósito de registar adequadamente o atleta¹⁰². Anualmente, em março, as associações publicam a listagem das transferências efetuadas nesse ano, respetivos intermediários e dados relevantes das respetivas transações¹⁰³.

2.3.3. Remuneração do Intermediário & Sanções e conflitos de interesse

Ao longo da história da regulação desta atividade, a remuneração sempre foi um dos temas com mais enfoque e no RWI 2015 não foi exceção. Dele se retira que o valor é calculado com base no rendimento bruto que o jogador auferir, contudo, neste caso, as regalias que o jogador recebe estão incluídas¹⁰⁴. No que aos clubes concerne devem remunerar o intermediário através de um montante fixo definido previamente à conclusão da transação¹⁰⁵.

Um outro aspeto revolucionário assenta no facto de o valor da comissão máximo estar fixado nos 3%. O regulamento recomenda que clubes e jogadores adotem esta taxa como o teto máximo a pagar ao intermediário, quer tenha sido contratado para trabalhar na representação do jogador, quer tenha sido contratado para auxiliar o clube numa transação¹⁰⁶. Não considero que esta premissa seja a mais adequada uma vez que colide com o estipulado em legislações nacionais, como é o caso português onde a percentagem paga ao E.D. é francamente mais elevada. O pagamento pelos serviços de intermediação deverá ser feito por quem contratou o intermediário, jogador ou clube¹⁰⁷. Exceção feita às situações em que após a conclusão da transação e mediante acordo com o clube, o jogador autoriza de forma escrita que o clube o substitua na ação de pagamento, sob pena de o valor ter de ser o mesmo que o que havia sido acordado com o jogador¹⁰⁸.

¹⁰¹ Art.6º/1 do RWI 2015.

¹⁰² Art.6º/2 do RWI 2015.

¹⁰³ Art.6º/3 do RWI 2015.

¹⁰⁴ Art.7º/1 do RWI 2015.

¹⁰⁵ Art.7º/2 do RWI 2015.

¹⁰⁶ Art.7º/3 do RWI 2015.

¹⁰⁷ Art.7º/5 do RWI 2015.

¹⁰⁸ Art.7º/6 do RWI 2015.

No que às sanções e conflitos de interesse diz respeito, importa reportar-nos aos artigos 8º e 9º do diploma. Os principais responsáveis pela ausência dos conflitos de interesse devem ser os próprios jogadores e atletas, que deverão promover um ambiente são e distante de conflitos e situações obscuras. Outro aspeto a notar é a dupla representação ser autorizada, i.e., clube e jogador podem adquirir serviços do mesmo intermediário para a mesma transação, desde que previamente à negociação acordem por escrito o consentimento e definam a quem cabe o pagamento¹⁰⁹.

Quanto às sanções a responsabilidade cabe às associações imporem-nas sobre quem desrespeite o regulamento¹¹⁰, sendo elas obrigadas a publicar as sanções com que penalizaram os intermediários; são também obrigadas a informar a FIFA e a comissão disciplinar da FIFA¹¹¹. Cabe às associações nacionais o poder de penalizar os intermediários e não à FIFA.

Como último ponto, importar reforçar a ideia de que a Federação Portuguesa de Futebol elaborou um regulamento próprio¹¹²¹¹³, em 2015, por forma a seguir a atualização emanada pela FIFA e em paralelo com a reforma efetuada através do *Regulations on Working with Intermediaries*.

2.3.4. Síntese do que vigora e medidas a serem discutidas para o futuro

Por forma a finalizar e sintetizar o ponto em discussão, é relevante rematar com o que vigora no âmbito da regulação dos intermediários. Por isso, como referido anteriormente, desde 2015 que a FIFA adotou o RWI onde estatuiu que: a) o sistema de licenciamento se aboliu; b) o regulamento apenas define padrões mínimos de acesso ao desempenho da atividade, cabendo às federações, através dos próprios regulamentos internos, concretizarem de que forma os intermediários podem desempenhar a profissão; c) os agentes encontram-se fora do âmbito da FIFA, uma vez que a resolução de conflitos que digam respeito aos intermediários deverão ser dirimidos pelos tribunais comuns nacionais ou arbitrais.

¹⁰⁹ Art.8º/1,2 do RWI 2015.

¹¹⁰ Art.9º/1 do RWI 2015.

¹¹¹ Art.9º/2 do RWI 2015.

¹¹² Regulamento de Intermediários.

¹¹³ <https://www.fpf.pt/Institucional/Intermedi%C3%A1rios>

Dado o incremento dos intermediários tem sido notório a necessidade de promover alterações é também ela cada vez mais acentuada. Daí que a FIFA tem vindo a discutir um conjunto de novas medidas que poderão vir a ser implementadas a breve trecho. A primeira das medidas passa pelo regresso do sistema de licenciamento, em moldes diferentes dos do passado, dado que a ideia passa por não existir qualquer limite temporal, exigindo-se somente uma formação contínua para a manutenção da licença. A segunda alteração assenta na ideia de que a FIFA deverá ter maior protagonismo na resolução de litígios. A terceira alteração prevista, visa abolir as abordagens aos jogadores que têm contrato com as suas equipas, o que será bastante difícil de implementar. A quarta alteração prevista tem que ver com as comissões pagas aos intermediários, pretendendo-se que sejam pagos 3% caso o intermediário atue em representação do clube comprador, acrescido de 3% caso represente também o jogador ou por outro lado 10% se representar o clube vendedor. Por fim, pensa-se que seria benéfico proibir a multirepresentação, isto é, o intermediário poderá apenas representar uma parte em cada negócio: ou clube comprador, ou clube comprador e jogador ou clube vendedor¹¹⁴.

2.4. Natureza jurídica do contrato

2.4.1. Enquadramento

Por regra, a celebração de um contrato tem apenas como intervenientes os contratantes, contudo em ocasiões como a contratação de um atleta por parte de um clube, existe um *Terceiro Homem*¹¹⁵.

Deve ser chamada à colação a tipologia de contrato celebrado entre o E.D. e o jogador ou clube, dependendo com quem se encontra a prestar os seus serviços. Dado que as funções de um E.D., atualmente, reúnem uma multiplicidade de áreas e disciplinas, torna-se difícil de apontar perentoriamente qual o tipo de contrato celebrado entre ambos. Para uma análise mais estruturada, devem a explicar-se vários modelos contratuais.

¹¹⁴ [A FIFA e os intermediários - Qual é o problema - Jornal Record](#) – artigo de opinião escrito por GUILHERME VON CUPPER – Jurista e Empresário Desportivo.

¹¹⁵ DANIELA MIRANTE – “*Da natureza jurídica do contrato celebrado entre o empresário desportivo e o praticante desportivo*”, Revista de Direito Civil – 2016 – p. 420.

Antes de considerar as várias hipóteses, importa passar em revista o que é que a legislação nacional e internacional versa sobre a matéria. Desde o PAR 2008¹¹⁶, se considerava que só era permitida a representação de um jogador/clube por parte de um “agente de jogadores”, concluído que se encontrasse o contrato de representação, por escrito. Logo neste, obsoleto, diploma estava plasmada a ideia de representação e de contrato de representação.

Na legislação nacional, quer na LBAFD¹¹⁷, quer na Lei n.º54/2017¹¹⁸ a ideia de contrato de representação está patente. No segundo diploma o artigo 38º - contrato de representação ou intermediação – é dito que este contrato é uma prestação de serviços celebrado entre um E.D. e um praticante desportivo ou entidade desportiva¹¹⁹; que está sujeito a forma escrita com as especificidades do serviço¹²⁰ e com uma duração máxima de 2 anos com a possibilidade de renovação¹²¹. Ainda em Portugal o Regulamento de Intermediários da FPF, no artigo 9º faz alusão ao “contrato de representação” e indica no seu primeiro número que “os elementos essenciais da relação jurídica entre jogador ou o clube e o Intermediário constam expressamente do contrato de representação, celebrado antes do início da atividade por parte do Intermediário”.

O RWI 2015 postula algo semelhante às demais provisões anteriores, no seu artigo 5º refere que os intermediários deverão firmar um contrato de representação com os seus clientes. A curiosidade neste diploma prende-se apenas pelo facto de, *a contrario*, do que sucedia no PAR 2008, este regulamento permite que os agentes abordem os jogadores que não estejam ligados contratualmente a nenhum clube e aos que estão também, algo que como se sabe pode originar enorme celeuma e conflitos de interesse.

Assim sendo é crucial discutir-se a natureza jurídica, no ordenamento jurídico português, do contrato celebrado entre E.D. e atleta¹²².

¹¹⁶ Art.19º/1 do PAR.

¹¹⁷ Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto – Lei n.º5/2007 – art.37º.

¹¹⁸ Lei n.º54/2017, 14 de junho – art.38º.

¹¹⁹ Lei n.º54/2017, 14 de junho – art.38º/1.

¹²⁰ Lei n.º54/2017, 14 de junho – art.38º/2.

¹²¹ Lei n.º54/2017, 14 de junho – art.38º/4.

¹²² DANIELA MIRANTE, *obra citada* – p. 421.

2.4.2. Contrato de mandato, uma possibilidade?

Primeiramente, há que atender à noção de mandato, presente no artigo 1157º do CC, “Mandato é o contrato pelo qual uma das partes se obriga a praticar um ou mais atos jurídicos por conta da outra”. Desta norma retira-se que uma das partes se obriga a praticar um ou mais atos jurídicos e que essa atuação se dá por conta da outra parte, o mandante. Daqui resulta, necessariamente, que os efeitos jurídicos resultantes desta intervenção se projetam na esfera jurídica da pessoa que não interveio¹²³. O mandato é uma das modalidades do contrato de prestação de serviços – 1155º CC – pelo que a ausência de subordinação jurídica é uma das características essenciais deste contrato, tendo o prestador de serviços total autonomia para atuar e tendo os atos jurídicos de ser realizados por conta do mandante.

Este tipo de contrato poderá ser celebrado com poderes representativos¹²⁴ ou sem poderes representativos¹²⁵. Na circunstância de se tratar de um mandato com poderes de representação – 1178º CC, os atos jurídicos levados a cabo pelo mandante produzem efeitos na esfera jurídica do mandante diretamente. Por isso, nesses casos aplica-se o regime da representação – 258º CC, originando dois negócios: através do mandato o mandatário fica vinculado a praticar atos jurídicos pelo mandante e por força da procuração – 262º CC, o mandatário fica com poderes representativos que originam efeitos decorrentes dos seus atos na esfera jurídica do representado. Quando atua sem representação, “o mandatário adquire os direitos e assume as obrigações decorrentes dos atos que celebra, embora o mandato seja conhecido dos terceiros que participem nos atos ou sejam destinatários destes” - 1180º CC.

Em síntese, o mandatário quer se encontre na circunstância de estar com poderes representativos ou não, conduz a ação segundo o interesse do mandante. A “interposta pessoa” não tem como seu o interesse a que o ato se reporta, há uma destrição entre quem pratica o ato e quem tem, efetivo, interesse nele¹²⁶ - “ a interposta pessoa realiza um ato jurídico alheio, porque este respeita a interesses alheios, o que significa não ser ela sujeito

¹²³ NUNO TEODÓSIO DE OLIVEIRA, *obra citada* – p. 92.

¹²⁴ 1178º; 258º e ss. do CC.

¹²⁵ 1180 e ss. do CC.

¹²⁶ DANIELA MIRANTE, *obra citada* – p. 426.

da necessidade a cuja satisfação o ato tende, ou não lhe pertencer o meio que proporciona aquela satisfação”¹²⁷. É, evidente, que há um interesse da parte do mandatário, mais que não seja oneroso, contudo tal interesse não deve toldar as pretensões do mandatário e deve ser coincidente com o interesse do próprio mandante – ao atuar por conta, atua, igualmente, no interesse.

Para a atividade dos E.D. o modelo que melhor espelha a sua atuação é o de mandato sem representação, uma vez que quando o E.D. se vincula à realização de atos jurídicos, a sua posição encontra-se voltada para uma das partes. Contudo, a sua atuação é feita em nome próprio, resultando na sua esfera jurídica os atos jurídicos que ele pratique.

2.4.3. Contrato de agência, exequível?

Para abordar o contrato de agência de forma coerente, há que atentar ao DL n°178/6, de 3 de julho, que regulamenta o contrato de agência ou representação comercial. Agência é o contrato pelo qual uma das partes se obriga a promover por conta de outra a celebração de contratos em certa zona ou determinado círculo de clientes, de modo autónomo, estável e mediante retribuição¹²⁸. Esta tipologia de contrato não tem como finalidade atribuir poderes de representação ao agente¹²⁹, apenas quando o representado lhe confere esses poderes, por escrito, é que o agente se encontra habilitado. Neste contexto, não parece possível afirmar, perentoriamente, que a representação consubstancia um elemento essencial e como tal individualizador deste tipo contratual: o poder de representação não resulta diretamente do contrato, sendo sempre necessário que o principal, quando o deseje, atribua o mesmo através de um ato próprio, a procuração¹³⁰.

Atente-se a outras características, o agente deve atuar de modo autónomo, estável e de boa fé e por isso respeitando sempre aquelas que são as instruções de quem representa¹³¹. A celebração de um contrato nestes moldes não prevê a prática de operações únicas ou residuais, entende-se que o agente deverá ter uma vida profissional ativa e dinâmica.

¹²⁷ FERNANDO PESSOA JORGE, “*O mandato sem representação*”, Coimbra, Almedina – 2001 – p. 172.

¹²⁸ DL n°178/86 – art.1°.

¹²⁹ DL n°178/86 – art.2°.

¹³⁰ MARIA HELENA BRITO, “*O contrato de agência*”, Novas perspetivas do Direito Comercial, Coimbra Almedina – 1988 – p. 115 e ss.

¹³¹ DL n°178/86 – art.7°.

Quanto à boa fé, o diploma é claro ao indicar que o agente deve proceder dessa forma, competindo-lhe zelar pelos interesses da outra parte e desenvolver as atividades adequadas à realização plena do fim contratual¹³².

O pagamento de uma contraprestação afigura-se como um cenário incontornável, é um elemento integrador do contrato de agência celebrado por um E.D., sendo designados como contratos onerosos, tanto o agente como o E.D. são remunerados pela sua atividade, sob a forma de uma comissão¹³³.

Uma das questões que provoca maior celeuma é característica da estabilidade, presente no contrato de agência e que poderá não fazer sentido no contexto dos E.D.. Tal como a lei portuguesa o indica¹³⁴, os contratos celebrados entre E.D. e o representado não pode exceder os 2 anos de duração, ainda que sujeito a renovação. Ora, tal circunstância não confere estabilidade ao desenvolvimento da atividade do E.D., ainda para mais dado o volume de profissionais cuja a atividade é a mesma, a concorrência e o risco de perder os agenciados é considerável. Pelo que, para uma parte da doutrina este facto impossibilita que o contrato de agência se adegue aos E.D.. Considero, que tal argumento ainda que sustentado não é suficiente, uma vez que todos os outros requisitos se verificam e a característica essencial da estabilidade não estará em causa, atenda-se que dois anos não se trata de uma duração curta e a tendência é que os contratos sejam renovados.

2.4.4. Contrato celebrado entre empresário desportivo e o praticante desportivo – resumo da natureza jurídica

Este ponto da dissertação tem como base de sustentação argumentativa o pensamento da Dr^a. Daniela Mirante¹³⁵. Para a autora a maior dificuldade reside no facto deste exercício de qualificação ser de difícil análise, uma vez que por um lado se trata de um contrato socialmente típico, mas legalmente atípico. Se por um lado, através do 1154^oCC, o E.D. se obriga a promover os interesses do jogador, potenciando-os até ao limite, por forma a alcançar os seus intentos a troco de uma remuneração. Por outro lado, não será

¹³² DL n^o 178/86 – art.6^o.

¹³³ NUNO TEODÓSIO DE OLIVEIRA, *obra citada* – p. 84.

¹³⁴ Lei n^o54/2017, 14 de junho – art.38^o/4.

¹³⁵ DANIELA MIRANTE, *obra citada* – p. 432 e ss.

menos verdade que se o E.D. se obriga, a título principal, a praticar atos jurídicos por conta do atleta, estaremos perante um mandato, uma vez que os atos de promoção, fomentação e preparação dos contratos ganharam contornos acessórios.

A saber, o E.D. ou celebra um contrato pelo qual se obriga perante o atleta a promover por sua conta e risco, mas no interesse de celebrar contratos de modo autónomo e estável mediante retribuição – contrato de agência – com ou sem poderes representativos. Ou a título principal, obriga-se a praticar um ou mais atos jurídicos pelo atleta, ficando atos materiais preparatórios relegados para segundo plano – contrato de mandato¹³⁶.

Observando o Regulamento dos Intermediários FPF, nos artigos 4º e 9º, a letra da lei tende a fazer crer que estamos perante um contrato de mandato com representação, uma vez que são atribuídos poderes representativos ao E.D. – 1178º e 258º CC. Contudo esta representação referida, deverá ser entendida como uma representação, que não tem que ver, necessariamente, com a celebração de atos jurídicos, tem sim que ver com negociações tendentes à assinatura de contratos de trabalho desportivo, i.e., angariação de potenciais interessados, vender a melhor imagem do atleta, destacando as suas valências, entre outras.

Poderia equacionar-se que o Regulamento de Intermediários pretende que se recorra ao instituto da representação presente no artigo 258º CC, e desta forma que o atleta atribuisse uma procuração – 262º CC – ficando o E.D. legitimado a atuar como representação, mas se assim fosse o contrato seria celebrado pelo E.D., ainda que todos os efeitos se repercutissem na esfera jurídica do praticante desportivo, o que não se verifica¹³⁷. Mas o que se extrai desta relação entre ambos é mais amplo, que uma mera celebração de contrato de trabalho, é pretendido que o E.D. promova o atleta, potencie-o, exalte as suas qualidades, faça prospeção de alternativas, enfim uma panóplia de funcionalidades que suplantam qualquer relação contratual. O E.D. é um homem do futebol e da vida quotidiana, não um advogado ou um notário.

Assim, a atividade de representação deve ser entendida sob um ponto de vista acessório e não nuclear, uma vez que atividade primordial de um E.D. entronca na promoção de

¹³⁶ DANIELA MIRANTE, *obra citada* – p. 433.

¹³⁷ DANIELA MIRANTE, *obra citada* – p. 434.

celebração de contratos, através da angariação de clientes e não propriamente na tomada de atos meramente jurídicos. Pelo que a celebração de contratos entre ambos se deve reconduzir ao contrato de agência, pois mesmo nos casos em que a representação esteja patente, considera-se distinta da figura do mandato, visto tratar-se de prestações acessórias e complementares à atividade material que as antecede¹³⁸.

¹³⁸ DANIELA MIRANTE, *obra citada* – p. 435.

CAPÍTULO II – Materialidade da atividade de empresário desportivo

“With a lot of people trying to do a lot of business, competition is inevitable, inter-agency cooperation is increasingly common”

Frank Trimboli (2011)

1. Outras realidades dos Empresários Desportivos

1.1. Perfil demográfico dos Empresários Desportivos

Nesta fase da dissertação, importa abordar o E.D. sob uma perspetiva demográfica e sociológica, por forma a que se tenha uma perceção mais precisa sobre quem é, verdadeiramente, o *Terceiro Homem*.

Primeiramente, atente-se ao **género** que domina esta atividade, por forma a identificar-se se estamos perante uma profissão cujo acesso está ou não facilitado para ambos os sexos. Infelizmente, o predomínio desta atividade recai sobre o sexo masculino. Acima de 95% dos E.D. são homens, sendo que a maior parte das mulheres E.D. são esposas ou familiares dos jogadores¹³⁹. A primeira mulher habilitada a prosseguir a carreira de agente foi Rachel Anderson em 1991¹⁴⁰. Em média quer homens quer mulheres não costumam ter um portfólio muito alargado de atletas a quem prestam serviços, 13 e 8, respetivamente. Dentro das cinco principais ligas europeias é em Espanha que as senhoras encontram maior representatividade.

Quanto à **idade**, em que existem agentes ativos no mercado, oscila entre as duas e as oito décadas de vida, o que realça o espetro que esta profissão alcança. Uma vez que, as exigências académicas não são elevadas para aceder à atividade e dado que a reforma não é um cenário obrigatório para estes profissionais liberais, compreende-se que não haja idade para exercer. A média rondar os 42 anos e a predominância observa-se entre os 40 e os 50 anos de idade.

¹³⁹ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 37.

¹⁴⁰ [Rachel Anderson \(football agent\) - Wikipedia](#)

Quanto à **mobilidade**, o agente tem de ter na sua génese uma vertente nómada muito vincada, dado que uma parte considerável do ano é passado no estrangeiro. Para que se perceba, cerca de dois terços dos agentes despendem pelo menos meio ano fora do seu país, o que revela a necessidade de estarem em constante movimento em busca do melhor negócio para realizar. Os agentes que têm maior tradição em viajar são os ingleses e os franceses¹⁴¹.

No âmbito das **línguas faladas** pelos E.D., mais de 70% dos agentes falam mais que uma língua e quase todos dominam a língua inglesa, o que se percebe pela globalidade que a língua encerra. Como segunda língua mais falada verifica-se o espanhol. De notar que o português tem vindo a crescer de importância por vários motivos, desde logo o mercado brasileiro ser um viveiro de jogadores repletos de talento e que olham para a Europa como o destino de sonho e tendo muitas vezes Portugal como porta de entrada e conseqüente trampolim para campeonatos de maior valia. De seguida, pelo facto de o valor do jogador português ter vindo a subir gradualmente nos últimos dez anos.

Em relação à vida **académica** observa-se, surpreendentemente, que é uma atividade que cativa cada vez mais pessoas formadas e com um grau académico médio alto, o que se entende pelo facto de, atualmente, terem de lidar com várias legislações, culturas e línguas o que carece de um *know-how* elevado. Nas cinco principais ligas europeias, pelo menos 40% dos agentes têm o ensino superior concluído¹⁴².

Um outro dado relevante é a **experiência profissional do E.D.**, que é um aspeto que se tem alterado em resultado das mutações e desenvolvimentos que a indústria do futebol tem sofrido. É uma profissão que requiere que se invista dinheiro e tempo em prospeção nacional e internacional. Uma das estratégias adotados, no início da carreira, passa por trabalhar para outros agentes e assim conquistar uma rede de contactos sólida que os permita lançarem-se a solo. Os números revelam essa dinâmica, mais de 20% dos agentes já eram ativos no mercado antes de estarem habilitados para o efeito, apenas um terço começou a trabalhar assim que ficou credenciado para tal e os restantes habilitaram-se

¹⁴¹ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 40.

¹⁴² Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 43.

para a atividade, mas só posteriormente, quando reuniram condições socioeconómicas ideais, deram início à carreira¹⁴³.

Ainda na componente ligada ao passado profissional, cerca de 40% dos agentes em atividade advêm do futebol, desde antigos jogadores profissionais de futebol, passando por antigos dirigentes até jornalistas desportivos. Uma vez que passaram décadas ligados ao futebol quer diretamente, enquanto protagonistas, quer indiretamente como personagens dos bastidores, é natural que a rede de contactos seja alargada e que por isso dominem a indústria como poucos. Um *background* muito comum a esta atividade encontra-se nos *Scouts*, dado que são profissionais habituados a analisar jogadores ao detalhe e a viajar constantemente em busca de talentos. Uma outra profissão ligada ao desporto, com elevada probabilidade de se tornar agente é a de jornalista desportivo, exemplo disso é Pini Zahavi¹⁴⁴, um extraordinário E.D., que celebrou o seu primeiro contrato em 1979, ainda como jornalista ativo. Quanto a grandes jogadores, que abandonaram a carreira e se dedicaram a representar jogadores, não é muito comum, uma das exceções é o antigo internacional português, Deco¹⁴⁵, que constituiu a sua própria agência na última década¹⁴⁶. Profissionais vindos de outras áreas do saber, destacam-se sobretudo a advocacia, por dominarem a componente contratual; consultores e gestores, pelo domínio do mercado e da vertente negocial; profissionais ligados ao marketing, pela noção de publicidade e projeção de uma marca¹⁴⁷.

Assiste-se a uma disrupção enorme entre os agentes atuais e os que surgiram, em grande número na década de 90, uma vez que atualmente são ainda em maior número, há uma menor colaboração entre pares, o número de atletas é o mesmo e a concorrência é gigante¹⁴⁸. Com o avanço tecnológico e a proliferação da informação o acesso aos dados de um jogador encontra-se muito mais facilitado, daí que o mercado de transferências esteja mais ativo do que nunca. No caso dos jogadores mais bem cotados, são autênticas empresas, que requerem uma equipa de profissionais que o suportem, daí que o agente

¹⁴³ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 44.

¹⁴⁴ [Pinhas Zahavi - Empresário - Empresários de jogador | Transfermarkt](#)

¹⁴⁵ [D20 Sports - Agenciamento de Atletas](#)

¹⁴⁶ [D20 Sports - Empresário - Empresários de jogador | Transfermarkt](#)

¹⁴⁷ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 45.

¹⁴⁸ PEDRO NOGUEIRA, “*Agente de jogadores, mais-valia ou mal necessário*”, Prime Books – 2019 – p. 171.

tem de se rodear de profissionais como advogados, consultores fiscais e departamento de marketing.

Finalizando a análise da componente demográfica e socioeconómica, é importante opinar-se sobre o benefício da presença do E.D. no meio desportivo e se a honestidade está ou não patente no *modus operandi* dele.

Começando pela profissionalização do futebol, que trouxe consigo a intervenção de elementos alheios ao futebol, como os advogados, que hoje são indispensáveis para a prossecução de negócios de elevado valor que transcendem a componente desportiva, e que alcançam órbitas como as dos direitos de imagem¹⁴⁹. O agente, ainda que se encontra no polo oposto do adepto idílico¹⁵⁰, pode ser francamente positivo porque apesar de não ter a visão romântica do desporto Rei, atribui-lhe faculdades que elevam o futebol. Uma outra característica que acarreta benefícios na atividade do E.D., é a função de “pai”. Uma vez que o jogador, pela juventude e irreverência, nem sempre lida bem com a pressão ou com a crítica dos *mass media*, o papel do E.D. é vital para que o atleta não sucumba a esse tipo de notícias ou comentários¹⁵¹. Assim sendo, os agentes são sempre benéficos desde que exista lisura e transparência, até porque quer do ponto de vista dos jogadores quer dos clubes os agentes poderão ser uns desbloqueadores entre os vasos comunicantes¹⁵².

Quanto à honestidade do agente, a opinião generalizada pela comunidade desportiva, infelizmente, não é positiva. Contudo, é consensual que o agente se quiser pode, deve e tem igual sucesso se tiver uma conduta idónea. É natural que quem tem como função principal gerir carreiras e como principal rendimento uma comissão das transferências que consegue realizar, se pense que isso leve a comportamento desviantes. Nas transações de elevado valor, há muitos interesses envolvidos, mas isso não é condição *sine qua non* para que ocorram falcatruas. Tudo depende da seriedade do agente¹⁵³. Por fim, esta atividade vive, também, do passa-palavra entre os jogadores, se o relato entre jogadores for positivo sobre o agente, ele irá naturalmente ter sucesso, e vice-versa.

¹⁴⁹ PEDRO NOGUEIRA, *obra citada* – testemunho de José Manuel Meirim – p. 45.

¹⁵⁰ PEDRO NOGUEIRA, *obra citada* – testemunho de Nuno Madureira – p. 46.

¹⁵¹ PEDRO NOGUEIRA, *obra citada* – testemunho de Luís Freitas Lobo – p. 47.

¹⁵² PEDRO NOGUEIRA, *obra citada* – testemunho de Antero Henrique – p. 48.

¹⁵³ PEDRO NOGUEIRA, *obra citada* – testemunho de Luís Figo – p. 53.

1.2. Estrutura das agências desportivas

Assume-se como crucial abordar as estruturas das agências desportivas, cujo aparecimento era uma inevitabilidade. Para que os objetivos e a expansão se alcancem é imperioso, que uma estrutura seja montada. Para tal é necessária uma equipa multifacetada de trabalhadores capazes e de vários espetros¹⁵⁴. Note-se que a maioria dos agentes em atividade fundaram a sua própria agência, sendo que nas cinco principais ligas europeias este dado é ainda mais gritante, uma vez que, cerca de 60% dos agentes fundaram a sua própria agência¹⁵⁵. Dentro da estrutura acionista os dados são reveladores, dado que a maior parte das agências tem mais do que um acionista e 70% delas têm mais do que dois acionistas na estrutura diretiva da agência¹⁵⁶. A curiosidade assenta no facto destes acionistas paralelos ao E.D., habitualmente, não exercerem a mesma atividade profissional. As suas funções são: gestão da agência, capitalização dos rendimentos ou a prospeção de novos setores de mercado¹⁵⁷. A estrutura requer que os seus colaboradores, regra geral, estejam em regime “full-time”, pela exigência e dinâmica do dia-a-dia desta atividade. Ainda que, muitas das agências tenham um regime flexível, uma vez que nem todas têm uma organização suficiente. Quanto ao número de colaboradores é relevante referir, que são uma minoria as que têm mais de cinco colaboradores¹⁵⁸.

Neste âmbito, o número de escritórios que cada agência tem em sua posse é também relevante e um bom indicador, para aferir a dimensão e influência que a agência possui no mercado de transferências. Cerca de um terço das agências não tem sede, nem um escritório físico; a maior parte das agências tem apenas um escritório e menos de 20% das agências têm mais do que um escritório¹⁵⁹.

As agências diferenciam-se, também, pelo tipo de mercado que tentam alcançar e a região onde tentam vislumbrar o melhor negócio possível. Pelo mercado, uma vez que muitos agentes caracterizam-se pela aposta em jovens talentos, por serem os mais rentáveis, já outros concentram energias na aposta em jogadores consolidados¹⁶⁰. A

¹⁵⁴ Testemunho de Carlos Gonçalves – Proeven – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise

¹⁵⁵ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 51.

¹⁵⁶ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 51.

¹⁵⁷ Testemunho de Carlos Gonçalves – Proeven – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise.

¹⁵⁸ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 53.

¹⁵⁹ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 61.

¹⁶⁰ Testemunho de Carlos Gonçalves – Proeven – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise.

região também é relevante, pela razão lógica de ser muito diferente ter um escritório no epicentro do futebol, como a Europa central ou ter sede num continente onde o futebol não é o foco, como o sudeste asiático ou o norte de África.

A fação mais representativa do número de atletas representados oscila entre um e dez, isto é, mais de 40% dos agentes representam entre um e dez atletas e apenas cerca de 2% representam mais de cinquenta atletas¹⁶¹. Mais de 10% dos agentes representam, exclusivamente, jovens atletas, que ainda que sejam maiores de idade se encontram na equipa de juniores ou equipas B, o que é representativo da atenção que os E.D. emprestam aos jovens. Como curiosidade, em Inglaterra a federação nacional¹⁶² já proibiu a presença de E.D. nas imediações dos centros de estágios das equipas inglesas, e os clubes incentivam os seus atletas a não usarem redes sociais por forma a que estes não sejam cobiçados nem interpelados pelos E.D..

1.2.1. Tipologia de serviço fornecido pelas agências desportivas

No que à tipologia de negócio concerne, a listagem de tarefas adstritas à atividade do E.D. é bastante extensa, daí que seja absolutamente vital um conjunto alargado de colaboradores para que o trabalho seja devidamente desempenhado¹⁶³. A atividade central e comumente partilhada, pela quase totalidade dos agentes, é a **negociação de contratos** dos atletas, este é o cartão de visita de qualquer E.D., sem o qual torna-se absurdo qualificá-lo como tal. A segunda atividade que abrange um maior número de agentes passa pela **prospecção** desconhecidos, o que se entende pela sede inerente a qualquer E.D. de encontrar o próximo grande negócio. Uma outra atividade, que se verifica com maior preponderância em E.D. que representam jogadores com maior estatuto e valor desportivo, passa pela **negociação de contratos de publicidade e marketing**, dado que como é sabido, atualmente, os jogadores são empresas que requerem toda uma *entourage* em torno dele. Uma outra atividade com bastante significado, no dia-a-dia do E.D., são as **questões jurídicas e disputas judiciais** inerentes à negociação de contratos de atletas profissionais, que são uma realidade para o E.D. e que na maioria das vezes é desempenhada em afinçada articulação com um advogado.

¹⁶¹ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 62.

¹⁶² English FA.

¹⁶³ Testemunho de Carlos Gonçalves – Proeven – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise.

Por outro lado, uma função que se destaca é o **planeamento de (pós) carreira**, fundamental pelo facto dos atletas terem uma carreira curta e cujo o auge de sucesso ocorre em tenra idade, pelo que o acompanhamento por parte de um E.D. e com elevada experiência é algo que não deverá ser deixado ao acaso. Ainda no âmbito do planeamento, o lado financeiro deverá ser atentado pelos E.D., uma vez que a esmagadora maioria dos atletas desconhece **questões fiscais ou laborais**¹⁶⁴.

1.3. Colaboração e intercâmbio de experiências entre agentes do futebol

Um ponto assinalável para a análise entronca no intercâmbio de conhecimentos e experiências entre agentes do futebol, uma vez que o mundo do desporto é tão circunscrito aos seus protagonistas. Por isso, importa enfatizar que o trabalho do E.D. se gera, sobretudo, através de uma rede de contactos sólida e fiável¹⁶⁵. É bastante comum que o agente recorra a diretores desportivos, presidentes e a jornalistas para obter ou difundir informação. Ademais, é também comum que os E.D. recorram a treinadores para sondar ou mostrar atletas que são do seu interesse¹⁶⁶. Dentro do leque de profissionais ligados ao futebol, os que têm maior relevo na relação com o E.D. são, indubitavelmente, os diretores desportivos¹⁶⁷.

Não deve ser olvidada a questão de que um E.D., além de ter em sua posse uma relação de especial confiança com os seus representados, quer jogadores quer treinadores, age muitas vezes em simultâneo como *broker*. O E.D., fruto de uma rede de contactos alargada e de uma experiência vasta no mundo negocial, faz muitas vezes a ponte entre um jogador e um clube que esteja interessado nos serviços desse mesmo atleta. É frequente um E.D., apesar de não representar um jogador, mas tendo privilegiadas relações com um clube interessado nesse jogador juntar as duas partes e fazer por que se chegue a bom porto nas negociações¹⁶⁸. O que é que esta situação revela? Revela que o E.D. apesar de não ter nas suas fileiras esse jogador pode, ainda assim, intervir na

¹⁶⁴ Testemunho de Carlos Gonçalves – Proeven – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise.

¹⁶⁵ Testemunho de Carlos Gonçalves – Proeven – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise.

¹⁶⁶ Testemunho de João Aroso – Treinador de Futebol – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise.

¹⁶⁷ Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report – p. 73.

¹⁶⁸ Testemunho de Carlos Gonçalves – Proeven – entrevista concedida para efeitos da Tese em análise.

transferência do mesmo, fruto das relações criadas quer com o E.D. do jogador quer com o clube para onde o jogador, potencialmente irá.

2. Dados elucidativos sobre a influência dos Intermediários no mercado de transferência

A análise, que se seguirá, tem por objetivos primários demonstrar, através de dados elucidativos, a influência dos E.D. no mercado de transferência. Este ponto baseia-se em dois diplomas: o “Intermediaries in international transfers 2020”¹⁶⁹ e o “Global transfer market report 2020”¹⁷⁰.

2.1. Visão geral do mercado de transferências de 2020

A influência e o envolvimento dos intermediários na prossecução das transferências dos atletas é enorme¹⁷¹. Assim, a função primordial passa por representar o atleta na negociação do novo contrato com o clube adquirente. Em contraponto, o clube adquirente quer maximizar, tanto quanto possível o valor da transferência. A função deste elemento deve ser entendida como uma plataforma que une os interesses quer dos clubes quer dos atletas. Em 2020, foram registadas, no Transfer Market System, 16.433 transferências internacionais de jogadores profissionais masculinos, sendo que somente 3.346 (20,4%) envolveram pelo menos um intermediário. O valor calculado para o total de comissões pagas a intermediários cifra-se nos 496,2 milhões de dólares (USD). Somente 11,4% dos 4061 clubes que participaram em transferências internacionais, declararam o envolvimento de um intermediário nas negociações, pelo que dos 13.940 jogadores que transitaram de clube nesse ano, apenas 16,3% (2.275) foram por representados por um intermediário. Isto é, os jogadores foram os mais representados pelos intermediários (2.430), seguidos dos clubes adquirentes (1.248) e terminando nos clubes vendedores (369)¹⁷².

¹⁶⁹ [intermediaries-in-international-transfers-2020.pdf \(fifa.com\)](#)

¹⁷⁰ [ijiz9rtpkfnbhwqr70.pdf \(fifa.com\)](#)

¹⁷¹ *Ver Anexo I.*

¹⁷² Intermediaries in international transfers 2020 – p. 3.

2.1.1. Ótica dos clubes adquirentes

Em 2020 deu-se uma redução (-4,6%) no recurso aos serviços dos intermediários, por parte dos clubes adquirentes face ao ano transato. Este declínio é fruto, em parte, do declínio global da atividade no mercado de transferências provocado pelo COVID-19. Por seu turno, a proporção de transferências que envolveram intermediários por parte dos clubes adquirentes (7,8%), teve uma ligeira subida face ao ano transato (7,3%)¹⁷³.

Caso o foco se dirija, unicamente, para transferências que tenham envolvido uma compensação financeira paga pelo clube adquirente ao clube vendedor, a percentagem de transferências mediadas por intermediários é elevada, na ordem dos 25,1%. Desta feita, quanto maior o valor pago pela transferência do jogador, maior a percentagem de transferências em que o clube adquirente envolve intermediários no negócio.

Em 2020, as transferências que envolveram intermediários por parte dos clubes adquirentes abrangeram 56 federações, pelo que foram os clubes ingleses os maiores utilizadores deste tipo de mediação: em 279 dos 693 dos jogadores adquiridos por estes, registou-se o recurso a intermediários (40,3% versus 36,3%, em 2019). Os clubes ingleses são seguidos, neste ranking, pelos clubes italianos (31,8%), nipónicos (24,5%), alemães (22,1%) e galeses (19,8%)¹⁷⁴.

2.1.2. Ótica dos clubes vendedores

Em 2020, totalizaram-se 16.433 transferências internacionais, apenas 369 (2,2%) envolveram intermediários a representar os clubes vendedores. Este valor traduz-se no facto de que cerca de dois terços das transferências internacionais envolveram jogadores livres, isto é, sem contrato (61,6% em 2020). Note-se que a proporção de transferências que envolvem intermediários a representar os clubes vendedores é de 5,8%¹⁷⁵, o que não fica muito distante do valor verificado para os clubes adquirentes (7,8%). Por outro lado, se considerarmos apenas as transferências que envolvem compensação financeira por parte do clube adquirente, essa diferença em relação ao observado para os clubes adquirentes é significativamente maior (11,9% versus 25,1%).

¹⁷³ Ver Anexo 2.

¹⁷⁴ Intermediaries in international transfers 2020 – p. 4.

¹⁷⁵ Ver Anexo 3.

No que diz respeito às federações cujos clubes recorreram a intermediários na venda de jogadores, a Sérvia foi o país onde este fenómeno foi mais frequente (20,3%), seguido de Itália (15,9%), Croácia (15,8%), Alemanha (10,7%) e Colômbia (10,5%)¹⁷⁶. Um dado relevante assenta no facto de que os jogadores vendidos acima dos 5 milhões de dólares, têm uma percentagem de representação de 34,8%, ao passo que as transferências celebradas a custo zero têm uma representação de 2,5%, o que revela que quanto maior for o valor pelo qual se celebra uma transação maior será a representação do jogador por parte de um intermediário¹⁷⁷.

2.1.3. Valor despendido com intermediários

Em 2020, o valor total gasto pelos clubes em intermediários sofreu um decréscimo, tendo passado a cifrar-se nos 496,2 milhões de dólares, o que representa uma quebra de 24,2% em relação ao ano anterior (654,7 milhões de dólares)¹⁷⁸. Deste valor, cerca de dois terços (325,9 milhões de dólares) foi pago pelos clubes adquirentes aos intermediários por estes requisitados. Das transferências realizadas em 2020, que envolveram uma comissão paga pelos clubes a intermediários, em 90% estes receberam menos de 1 milhão de dólares, observando o intervalo entre 10.000 e 100.000 dólares o cenário mais comumente observado. No entanto, as 137 transferências que envolveram uma comissão superior a 1 milhão de dólares acabam por constituir, aproximadamente, dois terços (65,5%) do valor total das comissões pagas pelos clubes aos seus intermediários¹⁷⁹.

Por outro lado, é de destacar que os clubes membros da UEFA foram responsáveis por 95,4% dos 496,2 milhões de dólares pagos em comissões a intermediários, com os clubes ingleses, italianos, portugueses, alemães, franceses e espanhóis a representarem 79,9% do valor gasto a nível mundial.

¹⁷⁶ Intermediaries in international transfers 2020 – p. 5.

¹⁷⁷ Ver Anexo 4.

¹⁷⁸ Ver Anexo 5.

¹⁷⁹ Ver Anexo 6.

2.1.4. Comissões pagas em transferências que envolveram uma compensação financeira paga pelo clube adquirente

Em 2020, deu-se uma quebra na mediana da percentagem do valor de transferência que foi pago em comissões a intermediários. Quanto aos clubes adquirentes, a mediana foi de: 17.3% em transferências entre 0 e 500 mil dólares; 10.8% em transferências entre 500 mil e 1 milhão de dólares; 9.7% em transferências entre 1 milhão e 5 milhões de dólares e 5% em transferências superiores a 5 milhões de dólares¹⁸⁰.

Enquanto que, para os clubes vendedores essa mediana foi de¹⁸¹: 9.5% para transferências entre 0 e 500 mil dólares; 8% em transferências entre 500 mil e 1 milhão de dólares; 6.7% em transferências entre 1 milhão e 5 milhões de dólares e 6.4% em transferências superiores a 5 milhões de dólares¹⁸².

2.1.5. Comissões pagas em transferências a custo zero

Não obstante o facto de se tratar de transferências a custo zero, os clubes recorrem regularmente a intermediários para concluir os negócios. De facto, das 369 transferências em que os clubes vendedores recorreram a intermediação, 103 (27.9%) foram a custo zero, enquanto que o mesmo se verificou em 684 (54.8%) das 1248 transferências em que os clubes adquirentes utilizaram intermediários¹⁸³. Assim, neste tipo de transferência, a larga maioria (81.7%) das comissões pagas por clubes adquirentes foi inferior a 100 mil dólares, sendo que estas foram superiores a 1 milhão de dólares em apenas 2.5% dos casos. Quanto aos clubes vendedores, em 80.6% dos casos, o valor de comissão paga foi inferior a 100 mil dólares¹⁸⁴.

2.1.6. Intermediários dos jogadores

Em 2020, houve 2430 transferências internacionais¹⁸⁵ nas quais os jogadores se fizeram representar pelos seus intermediários o que representa 14.8% de todas as

¹⁸⁰ Ver Anexo 7.

¹⁸¹ Ver Anexo 8.

¹⁸² Intermediaries in international transfers 2020 – p. 7.

¹⁸³ Intermediaries in international transfers 2020 – p. 8.

¹⁸⁴ Ver Anexo 9 e 10.

¹⁸⁵ Ver Anexo 11.

transferências realizadas. Desta feita, tal como foi verificado para os intermediários dos clubes e para os valores das transferências, o recurso a intermediários por parte dos jogadores é tão mais frequente quanto maior é o salário dos mesmos.

Ao invés, a idade do jogador é outro fator que aparenta ter influência na decisão de envolver um agente na transferência. Assim, para jogadores menores de 18 anos o uso de intermediários ocorreu em 23.3% das transferências, pelo que este valor diminui gradualmente para jogadores entre os 18 e os 35 anos (decrece para os 5.1%).

Ora, outra tendência pode ser observada quanto ao tipo de transferência: os jogadores usaram cerca de três vezes mais intermediários em transferências permanentes do que em situações de fim de contrato, enquanto que jogadores que retornaram de empréstimo foram representados por agentes em 24% dos casos, um valor ligeiramente superior aos 15.4% dos jogadores que recorreram a esta intermediação aquando da sua saída para outro clube por empréstimo.

Por fim, relativamente às nacionalidades dos jogadores os noruegueses foram aqueles que mais intermediários utilizaram no ano de 2020 (43.3%), seguidos dos islandeses (40.9%), dinamarqueses (40.7%), checos (38.1%) e holandeses (35.5%)¹⁸⁶.

2.2. Análise global ao mercado de transferências em 2020

O ponto em análise baseia-se no “Global Transfer Market Report 2020”. Como se percebe o mercado de transferências é bastante ativo, um pouco por todo o globo¹⁸⁷. Contudo, é inegável que num ano pandémico como foi o de 2020 os reflexos sejam inevitáveis no mercado de transferência¹⁸⁸. Até junho a oscilação entre o ano de 2019 e o de 2020 foi quase inexistente, contudo a partir de então a discrepância foi notória. Este desnível deveu-se à queda do número de transferência, ao valor de mercado dos jogadores ter decrescido e ao facto de a maioria das competições nacionais terem sido adiadas no tempo. Este adiamento, conduziu a que o habitual pico de transferências, em

¹⁸⁶ Intermediaries in international transfers 2020 – p. 9.

¹⁸⁷ Ver Anexo 12.

¹⁸⁸ Ver Anexo 13.

julho, não acontecesse tendo o mercado sido estendido até setembro, ou até outubro em casos extraordinários¹⁸⁹.

Um outro aspeto relevante, resulta de 80%¹⁹⁰ dos contratos terem cessado por um de dois motivos: ou pelo facto dos contratos terem expirado ou de rescisão por mútuo acordo¹⁹¹. Este dado é não só pertinente como revelador de que num ano em que todos os clubes sofreram financeiramente pela diminuição de receitas, quando tiveram de ir ao mercado reforçar os plantéis preferiram jogadores que não necessitassem de investir avultadas quantias.

Ainda no capítulo do tipo de transferências há que atentar às várias modalidades, portanto constata-se que em 2020, registaram-se 62,5% das transferências sob a modalidade de fim de contrato; 16,2% resultantes de empréstimos; 11,6% por via de transferências a título definitivo e 9,7% através de retorno de empréstimo¹⁹².

Quanto às verbas gastas pelos clubes em 2020 registou-se, uma vez mais, uma quebra face a 2019, tendo os clubes gasto em média menos 1,5 milhão de euros¹⁹³. Sendo que as transferências que tiveram um *fee* associado representam apenas 13,3%, ao passo que as restantes têm um peso de 86,7%¹⁹⁴ do total¹⁹⁵. Em termos de transferências internacionais a maioria (55,7%) ficou abaixo dos 500 mil dólares, sendo que apenas 223 transferências excederam os 5 milhões de euros¹⁹⁶.

2.2.1 Caraterísticas do jogador

É crucial atentar às caraterísticas do jogador que influenciam o mercado de transferências. Principiando pela idade¹⁹⁷, o maior fluxo de transferências internacionais encontra-se nas idades entre os 18 e os 23 anos (7.369); seguido das idades compreendidas

¹⁸⁹ Global Transfer Market Report 2020 – p. 7.

¹⁹⁰ Global Transfer Market Report 2020 – p. 8.

¹⁹¹ Ver Anexo 14.

¹⁹² Ver Anexo 15.

¹⁹³ Ver Anexo 16.

¹⁹⁴ Global Transfer Market Report 2020 – p. 9.

¹⁹⁵ Ver Anexo 17.

¹⁹⁶ Ver Anexo 18 e 19.

¹⁹⁷ Ver Anexo 20.

entre os 24 e os 29 anos (6.981)¹⁹⁸. Estes números entendem-se pelo facto de ser nestas idades que os jogadores atingem o auge enquanto atletas de alta competição e também pelo facto de um investimento num atleta com duas décadas de vida não impossibilita uma potencialização do mesmo e posterior venda, por forma a rentabilizar o investimento quer desportivamente quer financeiramente.

Um outro ponto, que não deve ser desconsiderado, entronca no ponto de que existe, quase sempre, uma correlação entre a idade e o tipo de contrato que se pratica¹⁹⁹. Por regra quanto mais jovem é o jogador, maior será a duração do contrato que celebra com o novo clube. Por duas razões simples: a margem de progressão é enorme e a capacidade de reter o jogador e conseqüente capacidade negocial para dirimir interesses de terceiros é francamente superior. Ao passo que quando o jogador ultrapassa a barreira dos 30 anos, a duração do contrato é inversamente proporcional à sua idade, dado o avançar da idade e possibilidade inerente de contração de lesões, os clubes preferem não arriscar. Ainda no âmbito da duração contratual, importa ressaltar a ideia de que quanto maior é o salário, maior o número de anos do contrato, por isso é que os casos mediáticos, que temos conhecimento através dos *mass media*, são sempre contratos celebrados por várias épocas desportivas²⁰⁰.

Quanto à nacionalidade²⁰¹, neste mercado estiveram envolvidas 180 nacionalidades contribuindo para o vibrante ecossistema do futebol em todo o mundo. O país que mais se destaca no capítulo de transferências é o Brasil, com larga vantagem para o segundo e terceiro, Argentina e França, respetivamente²⁰². Também no capítulo do investimento efetuado, também os oriundos do “país do futebol” têm larga vantagem sobre os restantes, tendo sido investidos mais 700 milhões de euros²⁰³.

Em termos de transferências pagas as associações europeias destacam-se das dos restantes continentes, uma vez que as cinco principais ligas europeias ocupam os primeiros lugares no capítulo das associações que mais investiram no mercado de

¹⁹⁸ Global Transfer Market Report 2020 – p. 14.

¹⁹⁹ Ver Anexo 21.

²⁰⁰ Ver Anexo 22 e 23.

²⁰¹ Global Transfer Market Report 2020 – p. 17.

²⁰² Ver Anexo 24.

²⁰³ Ver Anexo 25.

transferências²⁰⁴. Com destaque para Inglaterra, cujos clubes despenderam no total 1.627 mil milhões de dólares, mais do dobro do segundo classificado, Itália, que investiu cerca de 731 milhões de dólares²⁰⁵. Nota para Portugal que aparece em sexto lugar na tabela, com um investimento na ordem dos 195 milhões de dólares. No que aos campeonatos que encaixaram um maior número de verbas, Espanha destaca-se dos demais com um encaixe de 786 milhões de dólares²⁰⁶. Portugal neste capítulo notabilizou-se face a outras grandes ligas, uma vez que, surge na terceira posição com um encaixe de 488 milhões de dólares²⁰⁷.

Como nota final, deste ponto, realçar que neste mercado atípico de 2020 a percentagem de clubes que apenas contrataram jogadores foi de 59,2%, a que somente vendeu atletas foi de 4,8% e a que realizou operações de ambos os tipos foi de 36%²⁰⁸.

²⁰⁴ Global Transfer Market Report 2020 – p. 22.

²⁰⁵ *Ver Anexo 26.*

²⁰⁶ Global Transfer Market Report 2020 – p. 24.

²⁰⁷ *Ver Anexo 27.*

²⁰⁸ *Ver Anexo 28.*

Conclusão

Findo que está o presente trabalho, importa refletir sobre o longo percurso de pensamento, estudo e escrita que desenvolvi, bem como aludir os pontos que me parecem relevantes para o fecho deste ciclo.

Primeiramente, agradecer a todos os que me ajudaram ao longo da prossecução da dissertação, em especial ao Professor Doutor José Manuel Meirim, pelo rigor e objetividade com encarou o projeto que lhe apresentei.

De seguida, referir que ao longo dos últimos meses tive a possibilidade de estudar um dos temas que mais me apaixonava desde criança, que é a figura do empresário desportivo, agente ou intermediário. Felizmente, através da vasta bibliografia que existe sobre o *Terceiro Homem*, fiquei bastante ciente da sua importância no mundo do desporto atual. Se o futebol, hoje, é uma indústria alicerçada em grandes campeonatos, jogadores e estruturas diretivas, muito se deve à profissionalização que os empresários desportivos conferiram ao futebol. Eles, através do seu espírito empreendedor contribuíram para que o futebol se catapultasse para um patamar de excelência.

Ao longo dos dois capítulos que dissertei pude analisar a origem deles e as dificuldades que enfrentaram para se afirmarem no mercado. Através de um estudo intensivo e apaixonado pude perceber de que forma se caracterizava a atividade e qual o regime jurídico por que se regia e se rege a atividade.

Ainda na vertente jurídica tive a possibilidade, quer através de entrevistas com empresários desportivos quer através da leitura atenta de manuais, perceber qual a tipologia de contrato que se coaduna melhor ao vínculo celebrado entre o agente e o atleta.

Numa fase mais adiantada da tese estudei outras realidades de um agente, através de uma análise socioeconómica, desde o seu perfil demográfico, passando pela tipologia de serviços que oferece, pela colaboração com outros sujeitos presentes no desporto. Tal não seria possível, sem o contributo do Professor Domingos Amaral que me cedeu alguns documentos, assim como pelas entrevistas concedidas pelo agente Carlos Gonçalves e pelo antigo internacional português Dani Carvalho.

A dissertação desagua numa análise mais analítica sobre os dados relativos, ano de 2020, que demonstram a importância que atividade encerra. Uma vez que, no estudo apresentado são evidenciados dados como: a percentagem das comissões pagas em transferências que envolveram uma compensação financeira paga pelo clube a um empresário, a ótica quer dos clubes vendedores como dos adquirentes, entre outros dados sintomáticos daquilo que é a atividade do *Terceiro Homem*.

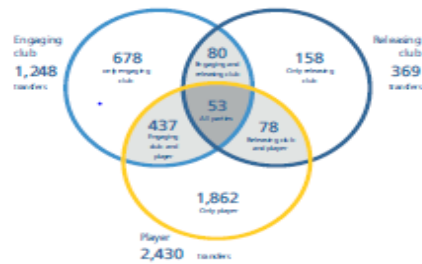
Como nota final, referir que foi com enorme gosto e vontade que estudei e escrevi sobre este tema, uma vez que pela primeira vez me foi concedida a oportunidade de enquadrar o futebol numa das escolas do saber que decidi estudar.

Anexos

Anexo 1 – Quem usa os intermediários.

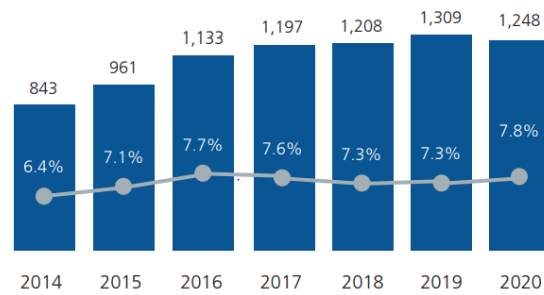
Figure 1: Breakdown of international transfers involving intermediaries (2020 YTD)

Who uses intermediaries?



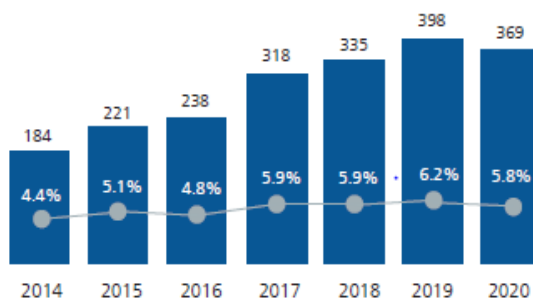
Anexo 2 – Número e percentagem de transferências internacionais com o clube comprador representado.

Figure 2: Number and percentage of international transfers with intermediaries representing the engaging club



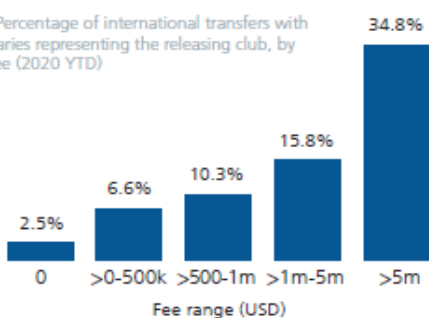
Anexo 3 – Número e percentagem de transferências internacionais com o clube vendedor representado.

Figure 5: Number and percentage of international transfers with intermediaries representing the releasing club



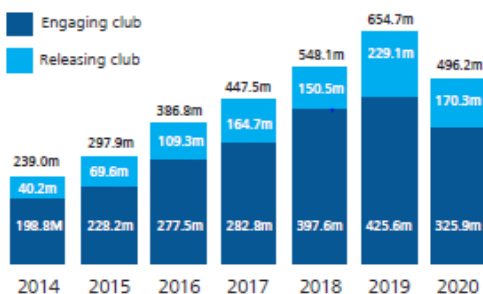
Anexo 4 – Percentagem de transferências internacionais com representação consoante o valor.

Figure 6: Percentage of international transfers with intermediaries representing the releasing club, by transfer fee (2020 YTD)



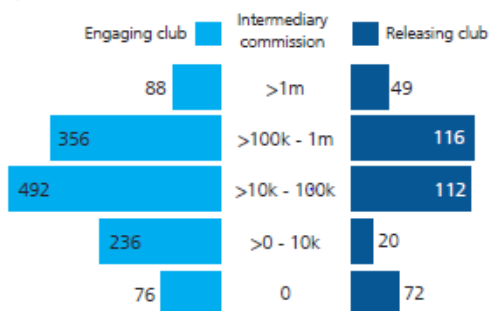
Anexo 5 – Valor gasto em comissões pelos clubes compradores e vendedores.

Figure 8: Spending on club intermediary commissions (USD)



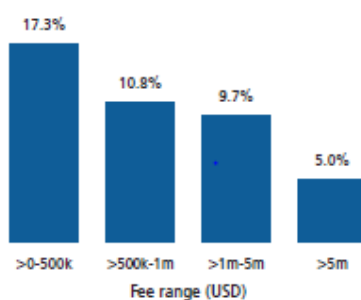
Anexo 6 – Número de comissões pagas consoante o valor e o clube que paga.

Figure 9: Number of transfers by size of intermediary commissions paid by clubs (2020 YTD)



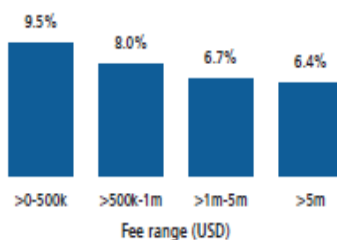
Anexo 7 – Média de comissões pagas aos intermediários representando o clube comprador.

Figure 11: Median commission as a percentage of the transfer fee for intermediaries representing the engaging club, by transfer fee (2020 YTD)



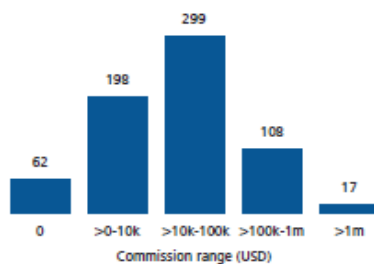
Anexo 8 – Média de comissões pagas aos intermediários representando o clube vendedor.

Figure 12: Median commission as a percentage of the transfer fee for intermediaries representing the releasing club, by transfer fee (2020 YTD)



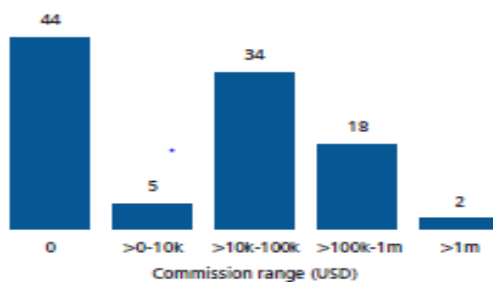
Anexo 9 – Número de transferências com intermediários do clube comprador sem taxa de transferência.

Figure 14: Number of transfers with engaging-club intermediaries and no transfer fee, by commission in USD (2020 YTD)



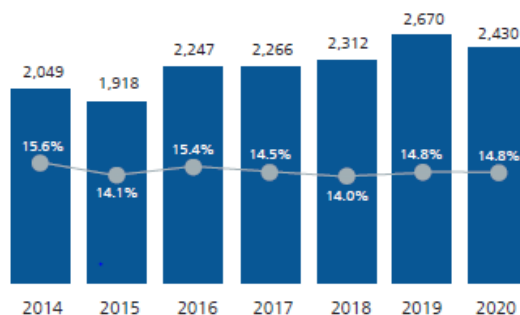
Anexo 10 – Número de transferências com intermediários do clube vendedor sem taxa de transferência.

Figure 15: Number of transfers with releasing-club intermediaries and no transfer fee, by commission in USD (2020 YTD)

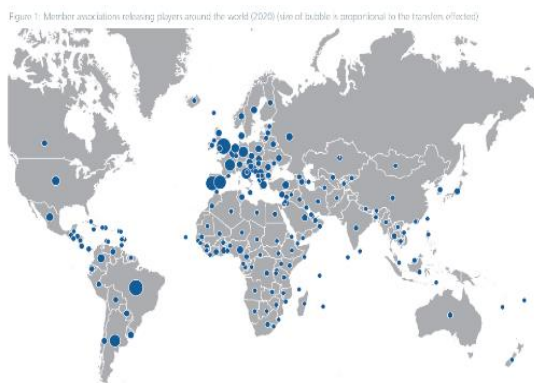


Anexo 11 – Número e percentagem de transferências internacionais com jogadores representados.

Figure 16: Number and percentage of international transfers with intermediaries representing the player

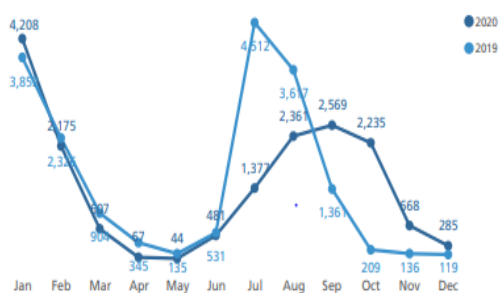


Anexo 12 – Intermediários pelo mundo.



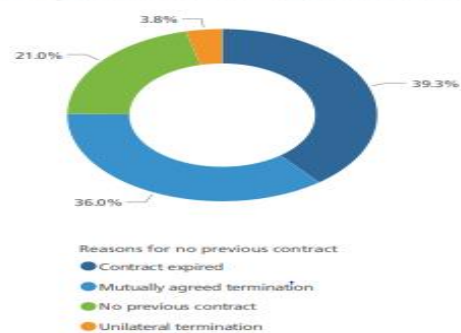
Anexo 13 – Transferências internacionais de 2019 e 2020, consoante o mês.

Figure 4: International transfers by month



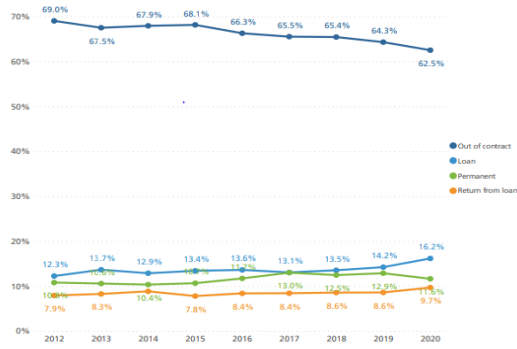
Anexo 14 – Percentagem das razões pelas quais os jogadores se transferem.

Figure 7: Distribution of the reasons why players moving out of contract had no previous contract



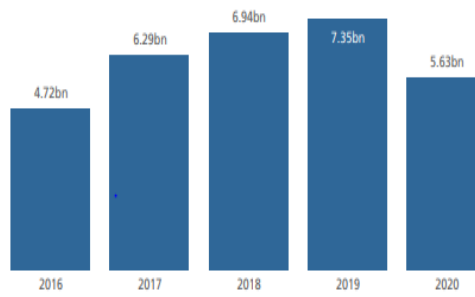
Anexo 15 – Distribuição dos tipos de transferência ao longo dos anos.

Figure 6: Distribution of transfer types over the years



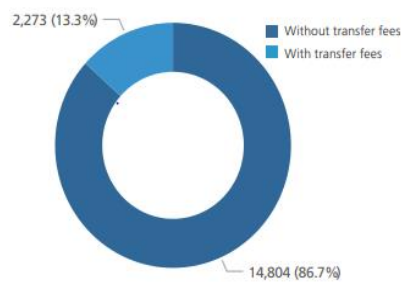
Anexo 16 – Comissões pagas por ano.

Figure 8: Transfer fees by year (USD)



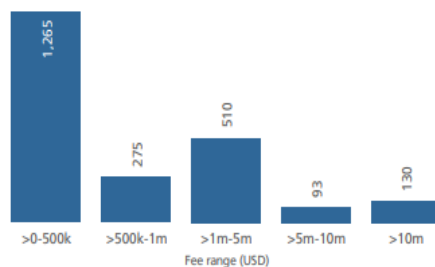
Anexo 17 – Percentagem das transferências que incluem e que não incluem comissões.

Figure 9: Share of transfers with and without transfer fees (2020)



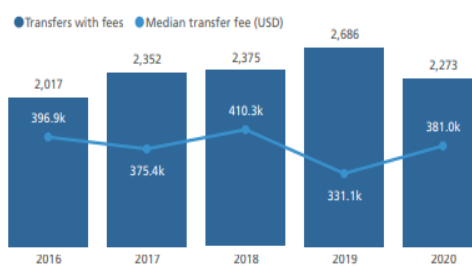
Anexo 18 – Número de comissões pagas consoante o valor da transferência.

Figure 10: Transfers by size of the transfer fee in USD (2020)



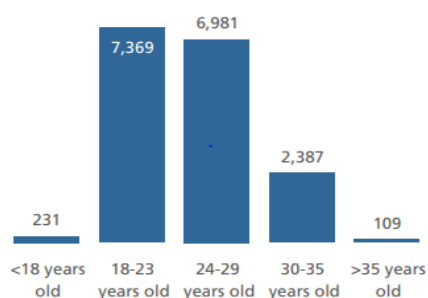
Anexo 19 – Número de transferências com *fee* e mediana das *fee* em transferências.

Figure 11: Number of transfers with fees and median transfer fee in USD by year



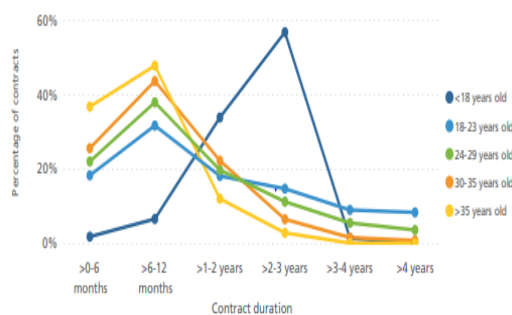
Anexo 20 – Número de transferência consoante a idade do jogador.

Figure 17: Number of transfers by player age (2020).



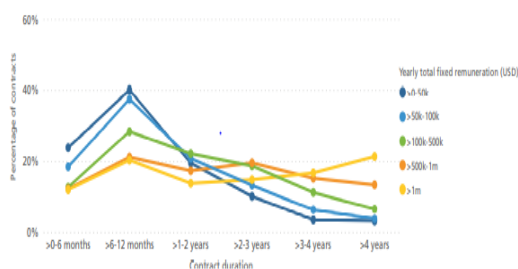
Anexo 21 – Distribuição da duração do contrato do jogador consoante a idade.

Figure 20: Distribution of contract duration by player age (2020)



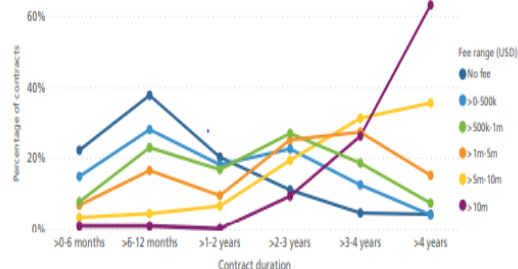
Anexo 22 - Distribuição da duração do contrato do jogador consoante o valor auferido pelo jogador.

Figure 21: Distribution of contract duration by the player's yearly total fixed remuneration (2020)



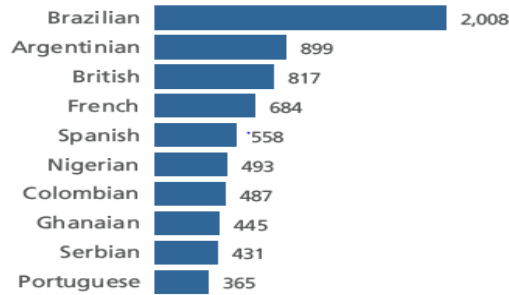
Anexo 23 – Distribuição da duração do contrato consoante o valor da transferência.

Figure 22: Distribution of contract duration by total transfer fee in USD (2020)



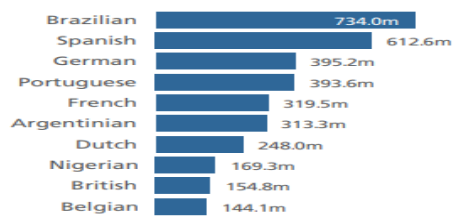
Anexo 24 – Dez principais nacionalidades de jogadores por número de transferências em 2020.

Figure 24: Top ten player nationalities by number of transfers in 2020



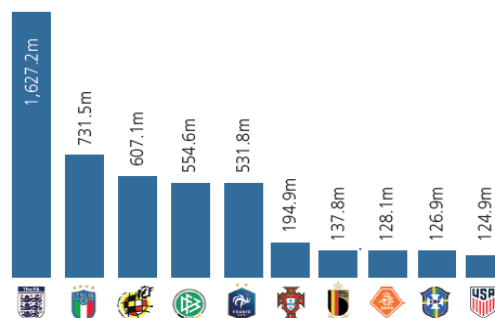
Anexo 25 – Dez principais nacionalidades de jogadores pelo total gasto em transferências.

Figure 27: Top ten player nationalities by total spending on transfer fees (USD) in 2020



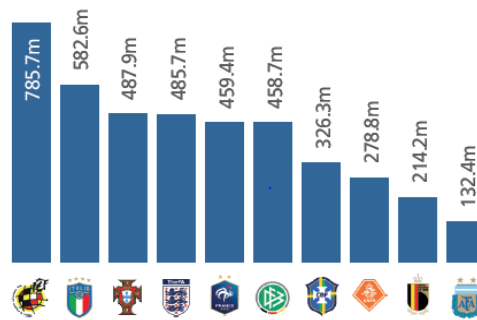
Anexo 26 – Dez associações com maior investimento.

Figure 37: Top ten associations by spending on transfer fees in USD (2020)



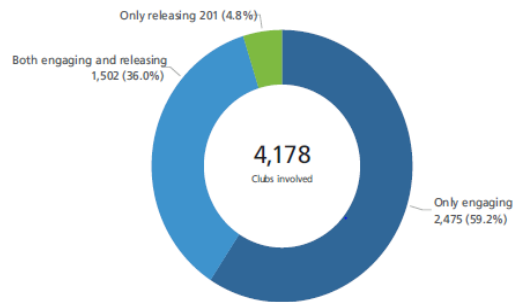
Anexo 27 – Dez associações com maior receita.

Figure 40: Top 10 associations by receipts of transfer fees in USD (2020)



Anexo 28 – Número e percentagem de clubes que: ou compraram ou venderam ou ambos.

Figure 44: Number of clubs completing only engaging, only releasing or both engaging and releasing transfers (2020)



Referências Bibliográficas

Bibliografia Nacional

Amado, João Leal

“Vinculação versus Liberdade [O Processo de Constituição e Extinção da Relação Laboral do Praticante Desportivo]”, Coimbra Editora – 2002.

Barbosa, Nuno

“Uma deontologia para o agente de jogadores”, I Congresso de Direito do Desporto, Estoril – 2004, (Memórias) Coordenação: Ricardo Costa, Nuno Barbosa, Almedina (2005).

Brito, Maria Helena

“O contrato de agência” – Novas perspetivas do Direito Comercial, Coimbra Almedina – 1988.

Carvalho, André Dinis de

“Relações Contratuais Estabelecidas entre o Desportista Profissional e o Empresário Desportivo”, I Congresso de Direito do Desporto, Estoril – 2004.

Correia, Lúcio

“O praticante desportivo profissional e o empresário desportivo na Nova Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto”, em Desporto & Direito. Revista Jurídica do Desporto, Coimbra Editora – 2010.

Jorge, Fernando Pessoa

“O mandato sem representação”, Coimbra, Almedina – 2001.

Manteigas, João Diogo Valente

“Empresário Desportivo: o princípio do Fim?”, em Estudos de Direito Desportivo em Homenagem a Albino Mendes Baptista, Lisboa, Universidade Lusíada Editora – 2010.

Meirim, José Manuel

“Lei de Bases da atividade física – Estudos, Notas e Comentários”, Coimbra Editora – 2007.

Mendes, André

“O empresário desportivo. Limitação ou potenciação do direito de imagem do profissional do futebol?” – Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra – 2014.

Mirante, Daniela

“Da natureza jurídica do contrato celebrado entre o empresário desportivo e o praticante desportivo” – Revista de Direito Civil – 2016.

Nogueira, Pedro

“Agente de jogadores, mais-valia ou mal necessário”, Prime Books – 2019.

Oliveria, Nuno Teodósio

“Os empresários desportivos à luz do direito português” – Instituto Superior Bissaya Barreto – 2011.

Relógio, Luís Paulo

“O papel das Associações Desportivas Profissionais no novo Século”, Desporto & Direito Revista Jurídica do Desporto, nº10 – 2006.

Soares, João Gonçalves

“Do agente de jogadores ao intermediário: a problemática da regulação FIFA” – Universidade de Lisboa Faculdade de Motricidade Humana – 2015.

Bibliografia Internacional

Cañas-Queirós, Roberto

“Ética general y ética profesional”, Revista Acta Académica, Universidad Autónoma de Centro América, nº23 – 1998

Dunn, L. David

“Regulation of sports agents: Since at first it hasn’t succeeded, try federal legislation”, The Hastings Law Journal – 1988.

GREENBERG, M. J. e GRAY, T. J.,

“Sports Law Practice”, 2.^a Ed., vol. I, Lexis Law Publishing, Charlottesville – 1998.

GOUGET, Jean JACQUES, E PRIMAULT, Didier

“Les agentes dans le sport professionnel: analyse économique”, Revue Juridique et Economique du Sport – 2006.

KEA – CDES – EOSE

“Study On Sports Agents in the European Union”, A study commissioned by the European Commission – 2009.

MARTINS, R & PARRISH, R

Handbook on International Sports Law. Research Handbooks in International Law series – Players’ Agents. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited – 2011.

RUIZ, ICÍAR ALZAGA

“La figura del representante de deportistas en el derecho estadounidense”, Revista jurídica del Deporte – 2003.

Shropshire, Kenneth L. e Davis, Timothy

“The Business of Sports Agents”, University of Pennsylvania Press – 2008.

WEISTART, J.C. & LOWELL, C.H.

“The Law of Sports”, 2.^a edição, West Group, Saint Paul – 1979.

Wolohan, John T.

“The Regulation of Sports Agents in United States”, The International Sports Journal, Asser International Sports Law Centre.

Legislação Nacional

- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 23 de abril de 2002 – Empresário Desportivo – condições de exercício da profissão – Direito à escolha da profissão.
- Código Civil.
- Constituição da República Portuguesa.
- Decreto-Lei nº 178/86, de 3 de julho – Regulamenta o contrato de agência ou representação comercial
- Lei nº 54/2017 – Regime jurídico do contrato de trabalho do praticante desportivo, do contrato de formação desportiva e do contrato de representação ou intermediação (revoga a Lei nº 28/98, de 26 de junho).
- Lei nº 5/2007 – Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto.
- Lei nº 50/2007 – Estabelece um novo regime de responsabilidade penal por comportamentos suscetíveis de afetar a verdade, a lealdade e a correção da competição e do seu resultado na atividade desportiva.

Links

- <https://resources.fifa.com/image/upload/players-agents-regulations-2008.pdf?cloudid=umrmelh3zftzj9yme11q>
- <https://resources.fifa.com/image/upload/regulations-on-working-with-intermediaries-2367763.pdf?cloudid=cr6dquxm2adupv8q3ply>
- <https://www.fpf.pt/Institucional/Intermedi%C3%A1rios>
- [Microsoft Word - Study on sports agents in the EU \(europa.eu\)](#)
- [A FIFA e os intermediários - Qual é o problema - Jornal Record](#)
- [Rachel Anderson \(football agent\) - Wikipedia](#)
- [Mino Raiola - Empresário - Empresários de jogador | Transfermarkt](#)
- [Pinhas Zahavi - Empresário - Empresários de jogador | Transfermarkt](#)
- [D20 Sports - Empresário - Empresários de jogador | Transfermarkt](#)
- [D20 Sports - Agenciamento de Atletas](#)
- <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:61993CJ0415&from=EN>

Documentos, Estudos e Regulamentos Internacionais

- FIFA – Regulations Player´s Agents – 2008
- FIFA – Regulations on Working with Intermediaries
- Football agents in the biggest five European football markets – an empirical research report
- Global Transfer Market Report 2020
- Intermediaries in international transfers 2020

