

## **O Empresário de futebol na realidade brasileira**

Leonardo Andreotti Paulo de Oliveira\*

Antes de tudo, convém para efeitos de compreensão, diferenciar o que seja um empresário, ou se preferir, agente de futebol, do simples procurador, haja vista a confusa conceituação destes profissionais pela mídia em geral e pelos leigos no assunto.

O procurador tem a básica função de representar o atleta em qualquer ato de negociação em que esteja envolvido, podendo exercer esta figura, e é o que ocorre na maioria dos casos, o pai do atleta, bem como seu irmão, tio, enfim, alguém de sua confiança.

Ele fala em nome do atleta perante os referidos atos de negociação, desde que esteja munido de instrumento de mandato, ou seja, uma procuração, outorgando poderes, gerais ou específicos, para que tome determinadas decisões, o fazendo de forma onerosa ou gratuita, conforme o combinado entre as partes. Assim, chega-se a conclusão de que esta função não chega a ser uma profissão, sendo simples condição acordada entre as partes.

Por outro lado, temos o agente de jogadores, ou agente de futebol, que é um profissional que está sempre em contato com este mundo mágico, e preparado para suprir em algum clube a falta de um jogador, ou achar um clube para aquele jogador que gostaria de ter uma oportunidade melhor, enfim, é aquele profissional bem relacionado e preparado para negociações referentes à transferência de atletas, tanto a nível nacional quanto internacional, além de outras funções como, buscar em campeonatos regionais, e categorias infantis, novos talentos, que poderão um dia se tornar uma estrela, ganhar fábulas de dinheiro e ao mesmo tempo tornar o agente, um empresário bem sucedido. Digo empresário porque no Brasil a figura de agente se confunde com a do empresário, sendo na prática entendidas como sinônimo.

Ademais, tendo em vista a grande importância deste profissional para o esporte, a FIFA(Federation International Football Association), entidade maior do futebol no mundo, e por conseguinte também a CBF(Confederação Brasileira de Futebol), estabelecem algumas regras para o exercício desta profissão.

Uma delas é a duração máxima de 2 anos nos contratos de agenciamento entre agentes e atletas, podendo ser renovado com o consentimento expresso de ambas as partes, e além disso ainda poderá prever uma multa em caso de rescisão antecipada por uma das partes.

Como é vista como uma profissão, a função do agente deve ser remunerada, e usualmente costuma-se baseá-la no percentual de negociações. Geralmente o valor varia entre 5 e 25% da negociação, o que, conforme o caso, pode ser extremamente rentável ao agente.

Ao contrário do contrato de agenciamento, o instrumento de procuração, regulado pelas leis civil e desportiva, pode ser rescindido a qualquer momento e por qualquer das partes, sem o pagamento de multas, a fim de se evitar que um atleta possa ser enganado e levado a assinar documento que prejudique sua carreira.

Reforçando esta preocupação em defender o atleta, temos pela lei 9.615/98, a chamada lei Pelé, em seu artigo 28, parágrafo 7º, a qual transcrevo a seguir, a limitação em 1 ano, da eficácia deste instrumento de procuração.

*Art. 28. A atividade do atleta profissional, de todas as modalidades desportivas, é caracterizada por remuneração pactuada em contrato formal de trabalho firmado com entidade de prática desportiva, pessoa jurídica de direito privado, que deverá conter, obrigatoriamente, cláusula penal para as hipóteses de descumprimento, rompimento ou rescisão unilateral.*

(...)

*§ 7º É vedada a outorga de poderes mediante instrumento procuratório público ou particular relacionados a vínculo desportivo e uso de imagem de atletas profissionais em prazo superior a um ano. [\(Incluído pela Lei nº 10.672, de 2003\)](#)*

Interessante diferenciação entre a figura do simples procurador e do empresário agente de futebol é que o primeiro pode ser qualquer pessoa maior de idade,

enquanto o segundo, conforme normas editadas pela FIFA e CBF, deve ser pessoa credenciada pelo órgão maior, recebendo a denominação de agente fifa, após análise de seus antecedentes, exames de conhecimentos de normas e regulamentos, além de seguro no caso de acabar prejudicando algum atleta, seja por imprudência, ou negligência.

Há que se levar em conta a grande preocupação dos órgãos, quais sejam entidades de administração do desporto em fazer valer essas normas de caráter institucional, a fim de que seja bem regulada e controlada esta profissão. E isto podemos perceber na proibição de os clubes ou atletas em geral em utilizarem os serviços relacionados à intermediação de negociação de agentes não credenciados, ou seja, que não são “agentes fifa” e não possuem autorização para tal.

Entretanto há exceções a essa regra, uma vez que se permite a negociação por parte de familiares diretos do atleta em questão, tais como o pai, irmão ou cônjuge, pelo simples fundamento de que estão em conformidade com os interesses do atleta, sendo afastada a possibilidade de interesses antagônicos, que poderiam prejudicá-los na carreira.

Além dessas exceções, ainda existe uma outra, que é a permissão de realizar tais tarefas delegadas aos agentes credenciados, pelo advogado, devidamente habilitado em sua profissão, isto é, regularmente inscrito na Ordem dos Advogados do Brasil.

Ademais, a título de complementação, é salutar discorrer sobre a função do agente de jogadores, que não deve se limitar à simples intermediação de negociações, entre clubes nacionais e internacionais, haja vista a crescente tendência dos contratos de publicidade e patrocínio, geradores de riqueza muito maiores do que as provenientes do contrato de trabalho. Exemplos temos em toda parte, de contratos envoltos em cifras altíssimas, que nos faz pensar em cada vez mais dividir tarefas, isto é, para cada setor deve-se ter um profissional especializado, surgindo uma equipe com advogados, profissionais do marketing esportivo, publicitários, e até mesmo contadores, a fim de que a receita do atleta seja eficazmente controlada.

Concluindo, é necessário que os atos praticados pelos empresários sejam aos poucos desmistificados, a fim de que a confiança e a honestidade imperem nesse mundo dos negócios desportivos.

\* Leonardo Andreotti Paulo de Oliveira é advogado, especializando em Direito Contratual pela Escola Paulista de Direito (EPD), Mestrando em Direito Desportivo pela Universidad de Lérida – España, membro do IBDD e da comissão de direito desportivo da OAB/SP e integrante da Publisport- Marketing Esportivo, em São Paulo.