

QUALE O PROBLEMA?



Pedro Rosa



Os intermediários não devem observar regras que evitem conflitos de interesses?

1

R Na sequência do caso Rafa surgiram à liça informações que, independentemente da sua veracidade, servem de mote à reflexão. Pode um intermediário de facto garantir a independência da sua atuação quando, simultaneamente, alega agir em nome do jogador, de um dos clubes (no caso o vendedor) e em nome próprio enquanto detentor de uma percentagem dos direitos económicos? A situação é tudo menos prosaica e levanta sérios problemas que ameaçam diversas transferências. Com o intuito de mitigar estas situações a Lei 28/98, no seu artigo 22.º, n.º 2, e o artigo 5.º do Regulamento de Intermediários da FPF, estabelece que um intermediário apenas poderá representar uma das partes envolvidas em determinado negócio, concluindo o artigo 24.º da Lei 28/98 que o intermediário apenas poderá ser remunerado por uma das partes. A violação destas normas gera conflitos de interesses perniciosos, sendo curioso que o Regulamento citado, no seu artigo 12.º, apenas impõe ao jogador e ao clube o dever de assegurar que a contratação de um intermediário não resulta em conflitos de interesses, mas falha em impor esse dever ao intermediário.

Os pagamentos de comissões aos intermediários não têm limitação?

2

R Ao contrário do que sucede em Ligas Americanas, como a NFL ou a NBA, que limitam a remuneração a 3% do montante recebido pelo atleta, os intermediários em Portugal não têm limite além da sua força negocial. Tanto o Regulamento de Intermediários da FPF como a Lei 28/98 estipulam, em termos gerais, que na falta de outra disposição escrita a remuneração não poderá exceder 5% dos valores do negócio. No entanto, este parece ser apenas um apontamento pedagógico inconsequente, até porque o contrato de intermediação deve conter os termos da remuneração.

RESPOSTAS DADAS PELO ASSOCIADO N.º 188 WWW.APDD.PT