

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
FACULDADE DE DIREITO**

**A TEORIA DA CAUSA EFETIVA NAS RELAÇÕES DE INTERMEDIÇÃO NO
FUTEBOL BRASILEIRO**

AMANDA GUIMARÃES BASTOS

Rio de Janeiro

2021

AMANDA GUIMARÃES BASTOS

A TEORIA DA CAUSA EFETIVA NAS RELAÇÕES DE INTERMEDIÇÃO NO
FUTEBOL BRASILEIRO

Monografia de final de curso, elaborada no âmbito da graduação em Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como pré-requisito para obtenção de grau de bacharel em Direito, sob a orientação do Professor Doutor Angelo Luis de Souza Vargas.

Rio de Janeiro

2021

CIP - Catalogação na Publicação

BA484t Bastos, Amanda Guimarães
A teoria da causa efetiva nas relações de
intermediação no futebol brasileiro / Amanda
Guimarães Bastos. -- Rio de Janeiro, 2021.
64 f.

Orientador: Angelo Luis de Souza Vargas.
Trabalho de conclusão de curso (graduação) -
Universidade Federal do Rio de Janeiro, Faculdade
Nacional de Direito, Bacharel em Direito, 2021.

1. Teoria da causa efetiva. 2. Intermediários.
3. Remuneração. 4. Futebol brasileiro. 5. Contratos.
I. Vargas, Angelo Luis de Souza, orient. II. Título.

AMANDA GUIMARÃES BASTOS

A TEORIA DA CAUSA EFETIVA NAS RELAÇÕES DE INTERMEDIÇÃO NO
FUTEBOL BRASILEIRO

Monografia de final de curso, elaborada no âmbito da graduação em Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como pré-requisito para obtenção de grau de bacharel em Direito, sob a orientação do Professor Doutor Angelo Luis de Souza Vargas.

Data da Aprovação: 04/06/2021.

Banca Examinadora:

Angelo Luis de Souza Vargas

Orientador

Carolina Araujo de Azevedo Pizoeiro

Membro da Banca

Rafael Terreiro Fachada

Membro da Banca

Vitor Augusto José Butruce

Membro da Banca

Rio de Janeiro

2021

RESUMO

BASTOS, Amanda Guimarães. **A teoria da causa efetiva nas relações de intermediação no futebol brasileiro.** Trabalho de Conclusão de Curso. Rio de Janeiro: Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2021.

Os intermediários no futebol brasileiro podem representar clubes, atletas e treinadores nas negociações de contratos e transferências. A remuneração pela intermediação é matéria constantemente cobrada e questionada em juízo. Os aspectos da relação dos intermediários com seus representados e o objetivo de sua contratação são elementos que justificam a construção jurisprudencial da teoria da causa efetiva. O intermediário, a quem cabe representar seu cliente nas negociações, deve provar que efetivamente participou delas para ter direito a ser remunerado, mesmo diante de cláusula contratual ao contrário.

Palavras-chave: Teoria da causa efetiva; Intermediários; Remuneração; Futebol brasileiro; Contratos.

ABSTRACT

BASTOS, Amanda Guimarães. **The effective cause doctrine in brazilian football intermediation relations.** Course Conclusion Paper. Rio de Janeiro: Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2021.

Brazilian football intermediaries can represent clubs, players and coaches on contracts and transfer negotiations. Remuneration for intermediation is a constantly demanded and questioned subject in judgments. The aspects of intermediaries' relation with its represented and hiring goal are elements that substantiate the case law construction of the effective cause doctrine. The intermediary, who has to represent his client in negotiations, must prove to have effectively done so in order to demand the right to be paid, even in the face of a contrary contractual clause.

Keywords: Effective cause doctrine; Intermediaries; Remuneration; Brazilian football; Contracts.

AGRADECIMENTOS

A Faculdade Nacional de Direito me proporcionou viver momentos que marcaram a minha vida pessoal, acadêmica e profissional. Sem o apoio, a confiança e a torcida daqueles que fazem parte da minha vida e estiveram presentes ao meu lado isso não seria possível.

A confiança e o apoio incondicional da minha família às minhas escolhas e ideias são essenciais na minha caminhada. Saber que eles estarão sempre torcendo pela minha felicidade e fazendo tudo o que é possível para que os meus sonhos se realizem é muito importante para continuar em busca daquilo que eu acredito e desejo.

Também tenho o privilégio de compartilhar a vida com grandes amigos, a quem devo especiais agradecimentos por sempre torcerem por mim.

São anos passando pelas fases da vida com as amizades construídas nos tempos de escola. A formatura na faculdade é mais uma conquista que celebro junto. Após anos, contar com a presença delas é um privilégio. Continuaremos vivenciando vitórias e crescimentos.

O pré-vestibular e a igreja me proporcionaram lindas amizades, que se fortaleceram a cada momento de alegria, mas também de incertezas e inseguranças. O constante crescimento pessoal que eu vivencio ao lado deles é essencial.

A passagem pela faculdade não seria igual sem os amigos que me acompanharam desde as semanas de trote. Aproveitamos muito todas as festas e eventos, torcemos bastante pela Nacional em Jogos Jurídicos, compartilhamos inúmeros resumos e cadernos de matérias e vivemos cada momento juntos. É com muita felicidade que eu vejo como mudamos no decorrer desses cinco anos e a conexão de nossa amizade somente cresceu. A partir de agora, viveremos novos desafios, mas sempre com a certeza de que estaremos torcendo e apoiando um ao outro.

O Grupo de Estudos de Direito Desportivo da UFRJ é um divisor de águas na minha vida. Ter a oportunidade de aprender com cada um de seus membros, que se tornaram verdadeiros amigos, é motivo de muita felicidade. Dos cinco anos de faculdade, quatro deles foram dedicados à pesquisa no Direito Desportivo e à organização de diversos eventos, cursos, revistas e livros, que foram momentos de muito aprendizado, mas também de muitas risadas.

A Câmara Nacional de Resolução de Disputas foi o meu primeiro estágio e meu primeiro emprego. Ter a oportunidade de fazer parte de um projeto de tamanha qualidade é um privilégio.

Aprendo a cada e-mail, documento, mensagem, ligação e reunião. Em mais um lugar, eu tenho a sorte de encontrar pessoas tão boas que se tornaram verdadeiros amigos e grandes exemplos acadêmico e profissional. Tenho muito a agradecer aos membros e aos que integram a secretaria pelo carinho, pelo aprendizado e por me permitirem fazer parte desse importante projeto.

Por fim, um agradecimento especial àquele que me apresentou ao Direito Desportivo e me proporcionou, ainda no segundo período da faculdade, conhecer a área que tanto amo. São anos de orientação, confiança e muito incentivo. Obrigada pelo carinho, mestre Angelo Vargas.

LISTA DE ABREVIATURAS

CBF: Confederação Brasileira de Futebol;

CNRD: Câmara Nacional de Resolução de Disputas da CBF;

CRFB/1988: Constituição da República Federativa do Brasil de 1998;

FIFA: Fédération Internationale de Football Association;

FIFA PAR: Players' Agents Regulations, emitido pela FIFA em 2001;

FIFA PSC: Players' Status Committee;

FIFA RWI: Regulations on Working with Intermediaries, emitido pela FIFA em 2015;

RNI CBF: Regulamento Nacional de Intermediários;

STJ: Superior Tribunal de Justiça; e

TAS/CAS: Tribunal Arbitral du Sport/Court of Arbitration for Sport.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
METODOLOGIA.....	13
I. O PAPEL DO INTERMEDIÁRIO NO MERCADO DO FUTEBOL.....	15
I.1. O futebol como esporte	15
I.2. O futebol como negócio	17
I.3. O surgimento do agente no futebol	20
I.4. A importância do intermediário nas negociações	22
II. A BASE LEGAL E REGULAMENTAR DA ATIVIDADE DE INTERMEDIÇÃO NO FUTEBOL BRASILEIRO.....	25
II.1. As bases no futebol associado	26
II.1.1. Regulamentos da FIFA	26
II.1.2. Regulamentos da CBF	32
II.2. As bases no ordenamento jurídico brasileiro	34
II.2.1. Código Civil.....	35
II.2.2. Lei nº 9.615 de 1998.....	37
III. OS CONTRATOS RELEVANTES À ATIVIDADE DE INTERMEDIÇÃO.....	39
III.1. O contrato como um acordo de vontades	39
III.2. Os principais contratos e suas características	41
III.2.1. Contrato de representação	42
III.2.2. Contrato de comissão	44
III.2.3. Autorização	45
IV. A TEORIA DA CAUSA EFETIVA	47
IV.1. A vedação ao enriquecimento sem causa	47
IV.2. A teoria da causa efetiva na jurisprudência.....	48
IV.2.1. Decisões do Poder Judiciário	48

IV.2.2. Decisões do TAS/CAS.....	50
IV.2.3. Decisões da CNRD	52
IV.3. O descumprimento contratual do representado e a possível consequência jurídica da aplicação da teoria da causa efetiva.....	56
CONCLUSÃO.....	57
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	59

INTRODUÇÃO

O futebol é a modalidade esportiva mais popular do mundo, capaz de movimentar bilhões de apaixonados de diferentes países, culturas e religiões. O grande interesse social pela modalidade no decorrer dos anos fez surgir um mercado complexo, muito lucrativo e, sobretudo, globalizado que cresce cada vez mais.

Tamanha é a paixão e euforia ocasionadas pelo futebol que tudo o que diz respeito à modalidade torna-se um foco de interesse não só daqueles que atuam na área de forma profissional, mas também os que apenas acompanham e torcem pelos seus times do coração.

O futebol transcende as barreiras dos jogos e dos campeonatos. Os torcedores não se contentam com apenas acompanhar seus times durante as partidas, analisar tabelas de campeonatos para ver se é possível que seu time seja campeão ou escape de um rebaixamento ou saber a escalação do time adversário antes da disputa de uma final.

Os torcedores buscam saber de tudo que é relacionado ao futebol: os bastidores antes de uma partida, as negociações de uma transferência, as regras específicas para a modalidade, os salários dos atletas e treinadores, a porcentagem a que seu clube tem direito caso um atleta que se formou nele seja transferido, entre outros diversos exemplos.

O futebol é um foco de atenção e tudo derivado dele também é. O mercado futebolístico movimenta pessoas de diversos países, quantias bilionárias a cada ano e toda uma rede de associados à Fédération Internationale de Football Association (FIFA).

Uma figura que a cada ano se torna mais presente e importante nesse mercado é o intermediário, que é o responsável por representar os atletas, clubes ou treinadores nas negociações de um contrato ou de uma transferência

A regulamentação do agenciamento no meio do futebol é de competência da FIFA. A partir de 1994 com a sua regulamentação, a entidade passou a somente admitir a atuação em negociações do futebol àqueles que estavam licenciados para tanto, criando a figura do “Agente FIFA”. Dessa forma, a FIFA integrou uma figura que há tempos já estava presente nos bastidores das negociações.

Após uma série de mudanças acerca da regulamentação do agente, a FIFA publicou o Regulations on Working with Intermediaries (RWI) em 2015, extinguiu a figura do “Agente

FIFA” e criou a figura do intermediário do futebol, com previsões rígidas sobre transparência e boa governança nas negociações.

O intermediário é, portanto, uma figura importante nas grandes negociações do futebol e, de igual forma, na carreira dos atletas, pelo que merece uma especial atenção.

Em contrapartida aos serviços de representação prestados, o intermediário é autorizado a receber comissão de clubes, atletas e treinadores. Com o passar dos anos, foram surgindo demandas de cobrança dessas comissões em juízo, um movimento que já acontecia e era observado quando ainda havia a figura dos agentes.

O conjunto de decisões a respeito das comissões pela intermediação no futebol formam o entendimento de que o intermediário, para receber comissão sobre uma negociação, deve provar que efetivamente participou dela – o que é chamado de teoria da causa efetiva.

Com a proposta de analisar a forma de atuação dos intermediários, todas as regras e disposições sobre a atividade de intermediação previstas e as relações contratuais entre os intermediários e seus representados, este estudo visa analisar a aplicação da teoria da causa efetiva nas relações de intermediação no futebol brasileiro.

Para tanto, é essencial se debruçar sobre os regulamentos da FIFA e da Confederação Brasileira de Futebol (CBF) sobre o assunto, assim como a legislação brasileira, em especial, ao que diz respeito às obrigações e contratos, ou seja, o Código Civil. Ademais, por versar sobre direito relacionado ao futebol, também deve-se analisar possíveis dispositivos sobre o assunto na Lei nº 9.615 de 1998.

Diante das previsões regulamentares e legislativas, é possível analisar de forma mais precisa como são dispostas as relações entre o intermediário e os clubes, atletas e treinadores, especialmente no que diz respeito aos direitos e obrigações de cada um, dispostos nos contratos celebrados entre eles.

Por fim, para que seja possível analisar os principais motivos e justificativas dos tribunais para a aplicação desse entendimento, este trabalho contará principalmente com a análise de decisões do Poder Judiciário, do Tribunal Arbitral do Sport/Court of Arbitration for Sport (TAS/CAS) e da Câmara Nacional de Resolução de Disputas da CBF (CNRD).

METODOLOGIA

Modelo metodológico

O recurso metodológico utilizado neste trabalho é do tipo pesquisa exploratória documental (RAMPAZZO, 2013) e tem como objetivo a análise de textos legislativos, doutrinários, jurisprudência, artigos científicos, websites, relatórios e demais fontes.

Este estudo se pauta, principalmente, sobre o Direito Civil e o Direito Desportivo e serão analisadas, em especial, decisões do Poder Judiciário, do TAS/CAS e da CNRD da CBF.

Delimitação do tema e justificativa

O intermediário é uma figura presente nas negociações do futebol e é responsável por representar clubes, atletas e treinadores para a celebração dos diferentes contratos que envolvem as transferências que movem o mercado futebolístico. Discussões acerca da remuneração dos intermediários são constantemente levadas aos órgãos judiciais estatais e também aos órgãos jurisdicionais próprios do sistema esportivo.

Diversas decisões expressam o entendimento de que o intermediário, para ser remunerado em uma negociação, deve provar que sua participação foi efetiva para a conclusão do negócio, o que é pautado em questões relativas, principalmente, à vedação ao enriquecimento sem causa.

Diante disso, é importante e necessário analisar os documentos que embasam a relação dos intermediários com seus representados à luz da legislação brasileira e dos regramentos próprios do futebol, quais sejam, os regulamentos da FIFA e da CBF, para analisar a construção jurisprudencial do que ficou conhecido como a teoria da causa efetiva.

Objeto do estudo

O objeto deste estudo é a análise da teoria da causa efetiva nas obrigações referentes à remuneração de intermediários por negociações de contratos envolvendo clubes, atletas e treinadores no futebol brasileiro.

Objetivo geral

O objetivo geral deste estudo é analisar a aplicação da teoria da causa efetiva nas relações de intermediação no futebol brasileiro.

Objetivo específico

O objetivo específico deste estudo é analisar a construção jurisprudencial do entendimento de que é necessária a participação efetiva de um intermediário na negociação para que este tenha direito a ser remunerado por ela.

Questões a investigar

Este estudo se propõe a investigar:

- a importância e a atuação do intermediário no mercado do futebol;
- as bases legais e regulamentares da atividade de intermediação no futebol brasileiro;
- os contratos relevantes à atividade de intermediação; e
- as decisões em que houve a aplicação da teoria da causa efetiva em disputas em que intermediários buscavam ser remunerados por uma negociação no futebol.

I. O PAPEL DO INTERMEDIÁRIO NO MERCADO DO FUTEBOL

Em um primeiro momento, é essencial compreender como o futebol se desenvolveu no decorrer dos anos e como funcionam todas as suas engrenagens, em especial, o seu mercado. Uma modalidade esportiva que move bilhões de apaixonados mundo afora faz com que pessoas das mais variadas idades, culturas e nacionalidades queiram acompanhar o dia-a-dia de seus clubes, desde os preparativos para os jogos até os bastidores das negociações de um ídolo. Isso faz com que o futebol gere um mercado globalizado, complexo e midiático.

Com o tempo, surgiu uma peça fundamental para o desenvolvimento e o funcionamento desse mercado: o intermediário. Ao implementar o RWI, que é dedicado à regulamentação da atividade do intermediário mundialmente, a FIFA define o intermediário como sendo:

Uma pessoa natural ou jurídica que, por uma taxa ou gratuitamente, representa atletas e/ou clubes nas negociações com o objetivo de concluir um contrato de trabalho ou representa clubes nas negociações com o objetivo de concluir um contrato de transferência.¹ (FIFA, 2014, p. 5).

Então, o intermediário se tornou popularmente conhecido como o agente ou o empresário das negociações, por ser aquele que atua como representante dos sujeitos do futebol na busca pelas melhores propostas para a celebração dos contratos que movem as transferências.

Por isso, conhecer e entender o mercado do futebol e analisar como o intermediário atua nele são etapas fundamentais para compreender o seu papel e a sua importância nesse mercado. E a partir disso, portanto, será possível identificar as principais especificidades de sua atuação para adentrar ao objeto deste estudo.

I.1. O futebol como esporte

A prática esportiva nasce de forma lúdica oriunda da natureza humana, sendo uma atividade que objetiva ser saudável e prazerosa, conforme nos ensina o professor Angelo Vargas:

(...) o desporto desvela-se na sociedade hodierna, como o jogo, ou melhor, uma das poucas formas do homem vivenciar a sua natureza lúdica que, por sua vez, constitui

¹ Tradução livre de “A natural or legal person who, for a fee or free of charge, represents players and/or clubs in negotiations with a view to concluding an employment contract or represents clubs in negotiations with a view to concluding a transfer agreement.”.

um aspecto de extrema relevância no sentido da preservação de sua saúde e do seu bem-estar. (VARGAS, 2017, p. 15-16).

Assim, o esporte tem uma função fundamental para a vida em sociedade. Nela, ele apresenta diversos contornos, o que Manoel José Gomes Tubino qualificou como as dimensões sociais do esporte. Segundo o estudioso, no decorrer das décadas, a popularização do esporte foi fator fundamental para a sua difusão na sociedade, com um aumento significativo do interesse na prática pelos diversos nichos sociais.

A partir disso, compreende-se que o esporte sofreu uma revolução conceitual, o que TUBINO (2001) entende ter havido em razão do pressuposto do direito de todos à prática esportiva. O autor sugere que a análise do esporte, então, sempre deva ser feita de acordo com cada uma das dimensões em que se desenvolve na sociedade: (i) o esporte educacional; (ii) o esporte de participação; e (iii) o esporte de alto rendimento.

Dessa forma, o futebol, como modalidade esportiva, deve ser primeiramente analisado de acordo com cada uma das dimensões em que se apresenta na sociedade para, então, podermos compreender o seu impacto no Brasil no que diz respeito ao objeto deste estudo.

No aspecto educacional, o esporte tem um conteúdo fundamentalmente educativo que busca a formação do jovem para a cidadania (TUBINO, 2001). Para o professor Carlos Neto (2020, p. 67), *“jogo e o desporto são uma atividade absolutamente fascinante para tornar as pessoas mais ativas, cidadãos com mais humanismo, socialização, capacidade crítica e capacidade de perceber o mundo que as envolvem”*. Portanto, o futebol que é jogado nas escolas e nos centros educacionais é fator fundamental para o desenvolvimento motor e a integração social dos jovens.

Já o esporte de participação, segundo TUBINO (2001), é desenvolvido de forma espontânea e livre pela população na busca pelo divertimento, pelo desenvolvimento pessoal e pelas relações interpessoais. Exemplos disso, no contexto do futebol, são as tradicionais “peladas” que fazem parte da rotina de muitos brasileiros.

Por fim, o esporte de alto rendimento se desenvolve sobre um regramento específico e tem como objetivo a obtenção das melhores marcas, sendo a dimensão onde se propiciam os espetáculos esportivos (TUBINO, 2001). Isto é, aqueles que praticam o esporte de alto rendimento são considerados atletas e as suas performances, por terem como objetivo a

obtenção das melhores marcas, se desenvolvem através de jogos e campeonatos organizados. E é na dimensão do alto rendimento da modalidade esportiva do futebol que este estudo se pauta.

I.2. O futebol como negócio

O futebol é a modalidade esportiva mais popular do mundo. De igual forma, também é no Brasil, que é frequentemente chamado de país do futebol. O grande interesse da sociedade nessa modalidade esportiva faz com que ela se desenvolva em diferentes aspectos, se tornando relevante em diversos pontos:

O esporte possui relevância econômica, política e jurídica, mas esta verdade decorre de uma verdade maior: a sociedade gera demandas sociais, interesses sociais, que exigem dos atores privados e públicos movimentarem as máquinas econômica, política e jurídica em prol do esporte. (FACHADA, 2017, p. 70-71)

Assim, tanto a nível mundial como a nível nacional, o futebol transcende as barreiras do jogo e se transforma em um verdadeiro fenômeno cultural, presente na vida de diversas pessoas. Marli Hatje nos traz apontamentos sobre a relação entre o envolvimento da sociedade com o esporte e o investimento nele decorrente:

A sociedade é consumidora do esporte (espetáculo), seja como torcedora nos estádios e nas quadras ou como espectadora, ouvinte ou leitora de Meios de Comunicação. O nível de consumo e de investimento, inclusive financeiro, depende de cada indivíduo e/ou de cada grupo. Quanto mais envolvido e apaixonado por esporte, maior seu envolvimento e seu investimento. (HATJE, 2003, p. 4).

Ou seja, quanto maior o número de apaixonados pela modalidade, maior é a sua força social, cultural e econômica. No caso do futebol, no decorrer dos anos, sua organização foi se tornando cada vez mais conectada e complexa, sendo capaz de gerar um mercado que movimenta grandes cifras em todo o território mundial.

A esse respeito, a FIFA é a entidade que administra o futebol mundial. A partir do ano de 1904, com a sua criação, o futebol se desenvolveu de tal forma que a tornou a associação com o maior número de membros filiados do mundo. Destaca-se que a vinculação das entidades desportivas decorre da autonomia de sua organização e funcionamento que, no caso do Brasil, está expressa no artigo 217 da CRFB/1988².

² Artigo 217 da CRFB/1988: “É dever do Estado fomentar práticas desportivas formais e não-formais, como direito de cada um, observados: I - a autonomia das entidades desportivas dirigentes e associações, quanto a sua organização e funcionamento; II - a destinação de recursos públicos para a promoção prioritária do desporto educacional e, em casos específicos, para a do desporto de alto rendimento; III - o tratamento diferenciado para o

Em síntese, a vinculação das entidades desportivas nacionais às federações internacionais se dá em razão de sua vontade. Dentro da sua autonomia de se organizarem da forma que melhor entendem e sem nenhuma regra que as obrigue, as associações nacionais buscam a vinculação às federações internacionais por entenderem que isso é positivo aos seus objetivos. (FACHADA; PENNA; PIZOEIRO, 2021, p. 177).

Assim, o alto número de entidades nacionais filiadas à FIFA demonstra como o futebol contempla uma rede de associados globalizada. Isso possibilita a realização de grandes torneios a níveis nacionais, continentais e mundial que integram entidades de administração e de prática desportiva de diferentes nacionalidades, assim como atletas de diferentes países.

Conforme é apontado por REIS (2014), a oferta e a demanda relacionadas ao futebol alimentam uma dinâmica comercial que promove um crescimento econômico. A partir disso, a realização dessas competições possibilita o desenvolvimento de um mercado esportivo que movimenta grandes cifras.

A organização e a participação nessas competições possibilitam a arrecadação de receitas das mais variadas formas, como valores referentes aos direitos de transmissão, patrocínio, licenciamento e bilheteria, como aponta um estudo realizado pela BDO Brasil³.

Isso ocorre devido à forma como as pessoas e os diferentes mercados lidam com o futebol, conforme nos ensinam MELO FILHO e SANTORO:

Como em qualquer outro ramo de negócio, os clubes de futebol se vêem obrigados a gerar receitas mediante a comercialização de seus ativos tangíveis e intangíveis junto ao mercado consumidor. As empresas patrocinadoras se interessam em atrelar suas marcas às marcas esportivas de sucesso; as redes de TV transformam os estádios em estúdios quando transmitem as partidas dos clubes de futebol de destaque; e os torcedores (ou consumidores, como detestamos ser chamados) procuram não apenas a camisa de seu clube, mas toda e qualquer espécie de produto, esportivo ou não, que carregue o distintivo de sua equipe do coração. (MELO FILHO; SANTORO, 2019, p. 94).

Portanto, essas receitas estão diretamente relacionadas à realização das competições e em como os consumidores do esporte acompanham esse espetáculo. No Brasil, o alto número de partidas disputadas ajuda a potencializar os valores envolvidos. A título de exemplo, a CBF

desporto profissional e o não- profissional; IV - a proteção e o incentivo às manifestações desportivas de criação nacional. § 1º - O Poder Judiciário só admitirá ações relativas à disciplina e às competições desportivas após esgotarem-se as instâncias da justiça desportiva, regulada em lei. § 2º - A justiça desportiva terá o prazo máximo de sessenta dias, contados da instauração do processo, para proferir decisão final. § 3º - O Poder Público incentivará o lazer, como forma de promoção social.”

³ Conforme a 11ª Edição do estudo realizado pela BDO Brasil “Valor da marca dos clubes brasileiros: finanças dos clubes”, de 2018.

organizou na temporada de 2020 o total de 2.610 partidas válidas pelos 21 campeonatos que realizou, somando as modalidades feminina e masculina⁴.

Para participar dessas disputas, as entidades de prática desportiva (clubes) precisam montar os seus times. Isso faz com que ocorra um grande fluxo de transferências de atletas que possibilita gerar, inclusive, mais uma fonte de receitas no futebol brasileiro: os valores envolvidos nessas transferências.

Segundo o Relatório de Gestão de 2020 da CBF, as transferências de atletas que envolveram o pagamento de verbas em 2020, tanto entre clubes brasileiros como entre clubes brasileiros e estrangeiros, movimentaram mais de R\$ 2,5 bilhões⁵. Esse valor teve um aumento superior a 42% em relação ao ano anterior, que já havia alcançado um valor bilionário, que foi de mais de R\$ 1,7 bilhão⁶.

Para além dos contratos celebrados e valores ajustados entre os clubes, as negociações que movem as janelas de transferências também envolvem outros documentos. Na contratação de um atleta ou na renovação de um vínculo, também há a negociação de diversos contratos, como o de trabalho e o de licenciamento de direito ao uso da imagem. A nível nacional, a CBF informou em seu Relatório de Gestão que, no ano de 2020, foram registrados 20.207 contratos definitivos e 2.189 contratos de cessão temporária⁷.

Tanto nas negociações entre os clubes, como nas negociações entre os clubes e os atletas, há a constante atuação dos intermediários, que podem representar uma ou mais partes na busca pelas melhores propostas e cifras. É no contexto dessas negociações, portanto, que está presente o objeto deste estudo.

⁴ De acordo com o Relatório de Gestão de 2020 da CBF, foram 2.222 partidas organizadas no âmbito dos campeonatos do futebol masculino de 2020 e 388 partidas organizadas no âmbito dos campeonatos do futebol feminino de 2020. Essas partidas foram válidas pelo Brasileirão, Séries A, B, C e D, Sub-20 e Sub-17, Campeonato Brasileiro Feminino A1, A2, Sub-18 e Sub-16, Campeonato de Aspirantes, Copas do Brasil, incluindo Sub-20 e Sub-17, Supercopas do Brasil, também incluindo Sub-20 e Sub-17, Pré-Copa do Nordeste, Copa do Nordeste, Copa do Nordeste Sub-20 e Copa Verde.

⁵ As transferências de atletas que envolveram o pagamento de verbas em 2020, segundo a CBF, totalizaram R\$ 2.505.842.713,00.

⁶ Em 2019, essas transferências totalizaram R\$ 1.762.063.804,28, segundo o Relatório de Gestão de 2019 da CBF.

⁷ Para que um atleta possa participar das competições por um clube, o vínculo entre eles precisa estar registrado na entidade de administração responsável pela modalidade. Conforme a CBF destaca no Relatório de Gestão de 2020, os números de registros apresentados são uma consolidação dos dados referentes aos jogadores, tanto homens como mulheres, do futebol de campo e do futsal.

I.3. O surgimento do agente no futebol

Por muitos anos, aqueles que atualmente são denominados como intermediários eram conhecidos como os agentes do futebol.

Os agentes esportivos surgiram por volta da década de 1920 nos Estados Unidos e, a partir da década de 1970, esses agentes passaram a ter uma atuação mais forte no mercado norte-americano, conforme destaca EZABELLA (2010).

Um conjunto de fatores foi essencial para o crescimento da atuação do agente esportivo nos Estados Unidos, segundo identifica RAMOS (2006): (i) a extinção das cláusulas de reserva, que restringiam aos clubes a liberdade de negociação; (ii) a criação de novas ligas profissionais que modificaram os patamares salariais dos jogadores; (iii) o fortalecimento das associações que representavam os direitos dos atletas; (iv) o aumento da complexidade sobre questões fiscais e jurídicas decorrente do aumento dos salários; (v) o grande interesse dos meios de comunicação pelo esporte; e (vi) o aspecto emocional do jogador ocasionado pelo desgaste das negociações diretas com seus empregadores.

Um pouco diferente do que aconteceu nos Estados Unidos, a evolução da atividade do agente em território europeu ocorreu muito por conta especificamente do futebol e pelas repercussões em que o famoso caso Bosman gerou ao mercado de transferências de um modo geral (EZABELLA, 2010).

Após o clube em que estava vinculado não aceitar transferi-lo a um outro clube, no ano de 1990, o jogador de futebol belga Jean-Marc Bosman pleiteou à justiça a sua liberação, ao alegar que as regras de transferência e as cláusulas de nacionalidade eram incompatíveis com as regras do Tratado de Roma sobre concorrência e livre circulação de trabalhadores. Ao final, o Tribunal concedeu a sua liberação, o que alterou os paradigmas das transferências à época (CARLEZZO, 2004).

Assim, o caso Bosman marcou a extinção do instituto do “passe” e permitiu a reestruturação de toda a forma como ocorriam as transferências dos atletas, principalmente de um país para o outro, o que impactou também na atuação dos agentes nas negociações:

[A decisão do caso Bosman] criou precedentes para a livre circulação dos atletas e o fim do pagamento de indenizações após o término dos contratos de trabalho entre clubes e atletas. Essa maior mobilidade física e financeira dos jogadores entre os

países europeus fomentou a investida de agentes esportivos no futebol. (TRINDADE, 2019, p. 209).

A partir de então, diante de uma maior liberdade de circulação de atletas, houve um aumento no número de transferências e um impacto nos salários envolvidos devido a possibilidade de diferentes clubes buscarem a contratação de um mesmo jogador. Esse conjunto de fatores acarretou uma participação cada vez mais significativa dos agentes nas negociações europeias e no mundo todo.

EZABELLA (2010) destaca, porém, que a explosão de atuação de agentes no Brasil ocorreu de forma tardia quando comparado com os Estados Unidos e Europa, o que atribui à cultura do “passe” em que por algum tempo perdurou nos clubes brasileiros mesmo após a extinção deste instituto.

Em 1994, a FIFA editou o primeiro regramento dedicado à regulamentação da atividade do agente de futebol. Com isso, a figura do agente passou a integrar o sistema associativo do futebol e a sua atuação passou a precisar respeitar as regras editadas pela entidade máxima de administração da modalidade a nível mundial.

Nesse momento, é importante traçar um breve contexto histórico da regulamentação da atividade, sendo certo que as questões específicas de cada regramento serão analisadas no decorrer deste trabalho.

A FIFA então passou a emitir uma licença para pessoas físicas e criou a figura do “Agente FIFA”, que era aquele que estava autorizado a prestar serviços de agenciamento no âmbito do futebol. Nos anos de 2001 e de 2008, foram publicados novos regramentos sobre o assunto, mantendo a obrigatoriedade da licença e alterando, entre outras mudanças, algumas relacionadas à obtenção desse título.

Entretanto, no decorrer dos anos, “a FIFA identificou três problemas nos regulamentos: (i) sistema de licenciamento ineficiente, (ii) falta de transparência e (iii) confusão a respeito da remuneração aos agentes dos atletas e dos intermediários dos clubes” (MARTINS; SECKELMANN, 2021, p. 140).

Por isso, houve mais uma grande mudança na regulamentação da FIFA sobre o assunto em 2015. Além de modificar regramentos específicos para um maior controle da atuação,

também houve a alteração na nomenclatura utilizada, momento em que a figura do “agente” passou a chamar “intermediário”.

A partir disso, com fulcro nas disposições gerais estabelecidas pela FIFA, a CBF passou a regulamentar de forma mais específica a atividade no Brasil. A cada ano, a CBF emite uma edição de seu regulamento sobre intermediários com previsões específicas para a atividade em território brasileiro.

I.4. A importância do intermediário nas negociações

A atuação dos intermediários nas negociações do futebol tomou tamanha proporção que se tornou uma figura essencial nos bastidores das transferências. Para MELO FILHO e SANTORO (2019), nenhuma grande transferência é feita, tanto a nível mundial como a nível nacional, sem a participação de um intermediário.

Em especial, deve-se levar em consideração que o conhecimento do funcionamento do mercado é fator fundamental na hora de uma negociação. No caso do futebol, principalmente no Brasil, o grande número de atletas promissores que surgem a cada ano faz com que as grandes oportunidades sejam escassas.

Esse cenário potencializa a importância da presença de alguém que conheça e, muitas vezes, tenha experiência nas negociações para buscar as melhores oportunidades.

Economicamente e profissionalmente, para a carreira dos atletas, deve ser ressaltado que um contrato mal feito pode estragar toda uma carreira. Um atleta pode ter somente uma oportunidade na sua carreira de negociar um contrato que pode levar à sua tão sonhada independência financeira (...). (EZABELLA, 2010, p. 34).

Felipe Ezabella (2010) também destaca que o desenvolvimento do serviço de intermediação não se resume apenas à negociação de contratos e transferências entre clubes e atletas. Um intermediário pode, por exemplo, prestar serviços a um atleta durante anos o assessorá-lo em diferentes aspectos da vida profissional na busca pelo melhor desenvolvimento de sua carreira.

No acompanhamento da carreira de um atleta, portanto, os intermediários podem se comprometer a prestar diferentes espécies de assessorias, inclusive, através de “*complexas estruturas empresariais, com assessoria de imprensa, assessoria jurídica, assessoria imobiliária, assessoria de investimentos e uma gama de outros serviços colocados pelos representantes à disposição dos atletas*” (MELO FILHO; SANTORO, 2019, p. 223).

Para que se compreenda melhor o impacto da atividade de intermediação no futebol brasileiro, é importante analisar os relatórios emitidos pela CBF.

Conforme o Relatório de Gestão 2020 da CBF, havia 974 intermediários com o registro ativo na entidade ao final de 2020. Ao analisar os levantamentos anteriores apresentados pela Confederação, o número de registros apresenta um constante crescimento ano a ano⁸.

Em 2020, a CBF também constatou que 2.130 contratos foram registrados com a informação de que houve participação de algum intermediário em sua negociação. Segundo a CBF, esse dado foi coletado através das informações prestadas pelos clubes quando do registro do contrato de trabalho de atletas e treinadores.

Em relação ao período de abril de 2019 a março de 2020, a entidade informou no Relatório de Intermediários CBF que foram declarados pagamentos de clubes a intermediários no total de R\$ 192.671.383,80 e de atletas a intermediários no total de R\$ 7.859.212,51. Destaca-se que esses valores dizem respeito somente àqueles declarados à CBF mediante a declaração de participação de intermediário. É essencial destacar, porém, que fica evidente que os valores pagos aos intermediários são superiores a esses dados, uma vez que o número de cobranças de comissões em juízo é expressivamente alto.

A respeito da cobrança de verbas relacionadas à atividade de intermediação no Brasil, outro expressivo dado é trazido no Boletim da CNRD nº 1, em que foram apresentados os principais números e informações sobre o órgão no período entre outubro de 2016 e maio de 2020. Segundo esse documento, até 31 de maio de 2020, foram distribuídos 560 processos na CNRD, sendo que 52% deles foram casos envolvendo intermediários.

Ou seja, dos diversos assuntos sobre os quais a CNRD tem competência para dirimir litígios⁹, as disputas envolvendo intermediários representam mais da metade do seu total de número de processos.

⁸ No Relatório de Gestão de 2018, a CBF informou um crescimento de 24% dos intermediários registrados em relação à 2017. Já os números consolidados do ano de 2019 mostraram um crescimento de 46% em relação ao anterior. Diante do que se pode depreender dessas informações, ano a ano, cresce o número de intermediários que se registram perante a CBF para atuarem no Brasil.

⁹ À época da publicação do Boletim da CNRD nº 1, em junho de 2020, estava em vigor a versão de 2018 do Regulamento da CNRD, que trazia em seu artigo 3º o rol de competências da Câmara: “Sem prejuízo do direito de qualquer atleta, treinador, membro de comissão técnica ou clube recorrer aos órgãos judicantes trabalhistas para dirimir litígios de natureza laboral, na forma da lei, a CNRD tem competência para conhecer de litígios: I – entre

Diante dessas considerações, pode-se afirmar que o intermediário é uma peça fundamental nas negociações e no desenvolvimento da carreira dos atletas, sendo a sua atuação importante para o futebol brasileiro, por consequência.

Além disso, conforme demonstrado acima, a atuação do intermediário movimenta expressivas verbas que podem ser devidas por clubes, atletas e treinadores. Isso potencializa a importância de uma análise específica dos direitos e deveres oriundos da relação de intermediação, em especial, sobre as questões relacionadas à remuneração, em razão do objeto deste estudo.

clubes e atletas, envolvendo o vínculo desportivo do atleta ou a manutenção da estabilidade contratual, em especial nos casos em que, solicitada uma transferência nacional, houver requerimento de uma das partes ou de terceiros interessados relativo à transferência solicitada, nomeadamente quanto ao registro do atleta, à aplicação de sanções esportivas ou ao pagamento de compensação por rescisão de contrato; II – entre clubes e atletas, de natureza laboral, desde que de comum acordo entre as partes, com garantia de um processo equitativo e respeito ao princípio da representação paritária de atletas e clubes; III – entre clubes e atletas, ou entre clubes, acerca da aplicação do art. 64 do RNRTAF; IV – entre clubes, envolvendo a compensação por formação e/ou o mecanismo de solidariedade interno, previstos nos artigos 29 e 29-A da Lei nº 9.615/98, respectivamente; V – entre clubes brasileiros, relacionados com a indenização por formação (training compensation) ou com o mecanismo de solidariedade FIFA, previstos nos artigos 20 e 21 do Regulamento sobre o Status e a Transferência de Jogadores da FIFA, respectivamente; VI – entre intermediários registrados na CBF, ou entre estes e clubes, membros de comissão técnica e/ou atletas; VII – entre clubes e membros de comissão técnica, de natureza laboral, desde que de comum acordo entre as partes, com garantia de um processo equitativo e respeito ao princípio da representação paritária de atletas e membros de comissão técnica; VIII – resultantes do descumprimento do RNRTAF e/ou do RNI; IX – decorrentes de decisões de federações ou ligas de futebol vinculadas à CBF, desde que os estatutos dessas entidades não o vedem expressamente; X – de competência originária do CRL; e XI – sobre os quais haja convenção de arbitragem elegendo a CNRD para dirimi-los.”

II. A BASE LEGAL E REGULAMENTAR DA ATIVIDADE DE INTERMEDIÇÃO NO FUTEBOL BRASILEIRO

Como brevemente citado anteriormente, a atividade de intermediação no futebol é regulamentada pela FIFA. No decorrer dos anos, a entidade editou diferentes regras vinculantes a todas as associações nacionais, que passaram também a editar regulamentos nacionais para a atuação dos intermediários em cada país. Isso fez com que, no Brasil, a CBF criasse o Regulamento Nacional de Intermediários.

Além disso, de um modo geral, a legislação estatal específica de cada local também pode ter previsões que se enquadram à atividade, que devem ser respeitadas.

Por isso, ao falar sobre bases legais e regulamentares de questões relacionadas ao esporte, é essencial destacar a relação entre a *lex sportiva* (do latim, lei esportiva) e a *lex publica* (do latim, lei estatal).

A *lex sportiva* é a estrutura jurídico-normativa transnacional do esporte, formada pelos regramentos e disposições decorrentes do sistema desportivo de modo a organizar, disciplinar e trazer segurança jurídica para esse sistema (FACHADA, 2017).

Sobre o assunto, Álvaro Melo Filho destaca que:

A noção de *lex sportiva* vincula-se a uma ordem jurídica desportiva autônoma, constituída não somente dos regulamentos autônomos das federações desportivas nacionais, em geral harmonizadas com a legislação desportiva estatal onde têm sua sede, às regras oriundas das Federações Internacionais e ainda às sentenças e decisões proferidas dos tribunais de justiça desportiva e cortes arbitrais desportivas. (MELO FILHO, 2006, p. 27-28).

Diante disso, é possível afirmar que a *lex sportiva* é o conjunto de normas e decisões decorrentes do próprio sistema desportivo. No que diz respeito à atividade de intermediação no futebol brasileiro, portanto, é formada principalmente pelo conjunto de regramentos específicos criados pela FIFA e pela CBF para a regulamentação da atividade e das decisões sobre o assunto prolatadas pelos órgãos jurisdicionais próprios do sistema esportivo – no caso, as decisões do TAS/CAS e da CNRD.

A esse respeito, conforme a definição apontada por NICOLAU (2017), as fontes primárias da *lex sportiva* são as disposições positivadas, como os regramentos criados pelas federações que vinculam todos os seus associados, o que será analisado neste ponto. De forma complementar, a jurisprudência forma a fonte secundária, que será analisada mais adiante.

Já a *lex publica* deriva do Estado e é formada pelo próprio ordenamento jurídico estatal, ao versar sobre questões relacionadas ao esporte (FACHADA, 2017).

Feita essa diferenciação inicial, passa-se à análise das bases regulamentares e legislativas do que é pertinente à temática deste estudo.

II.1. As bases no futebol associado

Diante do grande desenvolvimento de uma modalidade esportiva como o futebol, que transcende as barreiras do jogo e se transforma em um verdadeiro fenômeno social que movimenta um complexo mercado, a regulamentação de sua prática não pode se limitar às regras do jogo.

Isso é o que FACHADA, PENNA e PIZOEIRO (2021) destacam ao abordarem as regras oriundas das federações internacionais e nacionais do esporte:

Inicialmente, essas normas se restringiam às regras do jogo. Com a evolução do esporte como uma indústria de entretenimento, o escopo das regulamentações ultrapassou a simples prática e tomou a forma de uma regulamentação ampla. Assim, ao falarmos sobre uniformização de uma determinada modalidade, não podemos nos restringir apenas à disputa esportiva; devendo observar tudo o que a envolve, como, por exemplo, normas sobre contratos, regras de conformidade e outras questões econômicas. (FACHADA; PENNA; PIZOEIRO, 2021, p. 174).

Pode-se dizer que isso aconteceu com o agenciamento de atletas no futebol mundial. Como já explicado no capítulo anterior, em 1994, a FIFA criou a figura do “Agente FIFA” e integrou a atividade no sistema associado que regula.

É possível observar que, em um primeiro momento, a regulamentação da entidade foi expandindo o seu escopo a cada nova mudança. Em um segundo momento, a FIFA descentralizou essa regulamentação e passou a editar as regras gerais para que cada entidade nacional, observadas as singularidades de cada mercado, também regulamentasse a atividade em cada um dos países.

É o que se passa a analisar neste tópico.

II.1.1. Regulamentos da FIFA

O primeiro regulamento editado pela FIFA sobre o agenciamento no futebol foi no ano de 1994, de forma bastante concisa. Através dele, a entidade criou a figura do “Agente FIFA” que passou a fazer parte do sistema associativo do futebol.

Essa foi uma forma de trazer o controle da regulamentação dessa atividade que estava cada vez mais forte nas negociações. Assim, a FIFA começou a criar regras para controlar um movimento que já era observado há anos, o que foi uma maneira de proteger, inclusive, os demais personagens do mercado do futebol, em especial, os clubes e os jogadores.

Dessa forma, a partir de 1994, somente poderia atuar no agenciamento de transferências ou celebração de contratos de trabalho de atletas aquele que tirasse uma licença pela FIFA.

Em março de 2001, entrou em vigor o Players' Agents Regulations (FIFA PAR), através do qual a entidade estabeleceu regras mais específicas para a atuação dos agentes. Através dele, a FIFA determinou que cada associação nacional deveria editar um próprio regramento¹⁰ em linha com as disposições gerais do FIFA PAR, passando por uma aprovação do FIFA Players' Status Committee (FIFA PSC)¹¹.

É importante destacar que, à época, ocorria uma estabilização contratual no âmbito das transferências dos jogadores de futebol, especialmente em razão do vínculo por contratos de trabalho com prazo determinado e cláusula indenizatória.

Para as negociações de contratos de trabalho e transferências, os jogadores e clubes somente poderiam recorrer aos serviços de agentes licenciados pela FIFA, salvo em se tratando de familiar do jogador ou um advogado.

A responsabilidade pela emissão da licença de agente passou a ser de cada associação nacional, com base nas regras estabelecidas pela FIFA. O candidato, que somente poderia ser pessoa física, deveria ter uma boa reputação e preencher alguns pré-requisitos¹² para poder prestar um exame escrito, inspecionado pela FIFA e aplicado pelas entidades nacionais.

¹⁰ Diante dessa previsão, em outubro de 2001, através da Resolução da Diretoria nº 07/01, a CBF aprovou o Regulamento de Agente de Jogadores, iniciando a sua vigência para a regulamentação da atividade a nível nacional. As disposições desse regulamento serão analisadas adiante no tópico específico sobre os regulamentos da CBF.

¹¹ O FIFA PSC é um órgão judicante da entidade responsável por analisar demandas relativas aos seus regulamentos. À época do FIFA PAR, esse órgão também tinha competência para aprovar eventual regulamento que versasse sobre o agenciamento criado por alguma associação nacional.

¹² Dentre eles, o de não ocupar cargos na FIFA, em uma associação nacional, em um clube ou em qualquer outra entidade relacionada.

Uma vez aprovado no exame, o candidato tinha que contratar um seguro de responsabilidade profissional¹³. A partir disso, também deveria preencher um termo de conduta profissional e, somente então, receberia sua licença para atuar como “Agente FIFA”. A licença era estritamente pessoal, intransferível, sem prazo máximo de validade e podia ser utilizada em qualquer lugar.

Diante desse processo de cadastro, é possível observar que a federação se preocupou, em especial, sobre a integridade e a reputação do “Agente FIFA”, além de buscar mitigar possíveis riscos decorrentes de sua atuação.

O “Agente FIFA” poderia cuidar dos interesses de um atleta ou de um clube em uma negociação mediante a celebração de um contrato, que deveria ser registrado na respectiva associação nacional. Os contratos deveriam ser por escrito, com duração máxima de dois anos, sem possibilidade de renovação tácita e com previsões sobre remuneração.

Acerca da remuneração, o FIFA PAR previa que apenas poderia ser paga por aquele que contratou os serviços do agente. No caso de um jogador contratando, a remuneração do agente seria calculada sobre o provento anual do atleta e eles decidiriam juntos se o pagamento seria assim que o contrato negociado pelo agente fosse celebrado ou ao término de cada ano contratual. Caso o contrato negociado pelo agente tivesse duração maior que o contrato com seu cliente, o agente poderia continuar recebendo pelo negócio. No caso de um clube contratando o agente, a remuneração seria uma quantia fixa previamente acordada¹⁴.

O regulamento também previa a proibição de um atleta menor de idade celebrar contrato com um agente sem expressa permissão de seu representante legal, o que deveria também estar de acordo com a legislação nacional da residência do atleta.

Por fim, em casos de descumprimento às regras estabelecidas, os agentes, jogadores e clubes poderiam sofrer sanções. Eventuais disputas daqueles registrados em uma mesma

¹³ Caso o candidato não pudesse contratar o seguro, poderia depositar uma garantia bancária. Essas foram formas que a FIFA previu com o objetivo de proteger aqueles envolvidos na atividade, de modo a cobrir possíveis riscos da atuação do agente no mercado do futebol.

¹⁴ Destaca-se que a FIFA sempre proibiu o agente de receber valores, seja em parte ou na totalidade, oriundos da indenização paga pelos clubes nas transferências dos atletas.

associação nacional eram de responsabilidade dessa associação. As demais disputas deveriam ser levadas ao FIFA PSC.

Em 2008, a FIFA editou uma nova versão do FIFA PAR. Através dele, a entidade estipulou mais regras para a obtenção e manutenção da licença.

A aprovação em um exame continuou sendo necessária, só que a sua aplicação e o seu conteúdo passaram a ser ainda mais rígidos. As perguntas do exame buscavam testar o conhecimento do candidato acerca dos regulamentos do futebol, como o de transferência dos atletas, e também o conhecimento acerca do Direito Civil, em especial, as questões obrigacionais e contratuais.

Uma inovação trazida nesse regulamento foi a necessidade de reexame. As licenças passaram a ter validade de cinco anos, que poderia ser renovada mediante nova aprovação. Diante dessas mudanças, é possível observar que a FIFA passou a buscar que o “Agente FIFA” fosse também alguém com um comprovado conhecimento do mercado do futebol e seus regulamentos, visto que é uma figura inserida no sistema e que também deve cumprir as regras.

Além disso, o regulamento também estipulou questões mais específicas acerca da relação do agente com seus clientes. Em especial, o jogador poderia autorizar o clube a pagar, em seu nome, a remuneração a que seu agente teria direito.

Pelo regramento, o agente era obrigado a evitar conflitos de interesse e não podia representar os interesses de mais de uma parte em uma negociação.

Caso o valor da remuneração do agente não estivesse previamente acordado, ele deveria ser de 3% sobre o valor auferido pelo atleta no contrato de trabalho negociado ou renegociado pelo agente. Além disso, a FIFA destacou a vedação de os clubes pagarem aos agentes quaisquer valores conexos à transferência, como o mecanismo de solidariedade e o *training compensation*.

Outra mudança trazida pela versão de 2008 foi relacionada às disputas. As questões envolvendo agentes, atletas e clubes de uma mesma associação deviam ser levadas a um órgão constituído para tanto, independente e imparcial. Os litígios internacionais continuavam a ser levados ao FIFA PSC, sendo certo que, se algum caso versasse sobre questões disciplinares, seria remetido ao Disciplinary Committee.

No que diz respeito ao objeto deste estudo, as previsões mais importantes estão dispostas no Regulations on Working with Intermediaries (FIFA RWI), que passou a vigorar a partir de 1º de abril de 2015. Foi através dele que a FIFA retirou a figura do agente e inseriu a figura do intermediário do futebol. Além dessa mudança de nomenclatura, houve uma série de alterações nas regras, que vigoram desde então¹⁵.

Esse regulamento foi um marco para uma grande mudança no que diz respeito à intermediação no futebol. A FIFA, em razão do desenvolvimento da atividade no decorrer dos anos, edita o FIFA RWI com o objetivo de priorizar a ética e a transparência nas negociações e manter o controle da atividade¹⁶. Assim como nos anteriores, a entidade internacional estabelece as normas gerais que devem ser adotadas pelas associações nacionais, a quem cabem aplica-las em regulamentos próprios e específicos a nível nacional¹⁷.

Diferente do agente, o intermediário pode ser pessoa física ou jurídica. O seu registro é feito diretamente na associação nacional, que deve disponibilizar uma listagem com todos os intermediários ali registrados.

Os clubes e os atletas que usarem o serviço de um intermediário devem informar os detalhes à associação nacional, assim como os contratos de representação também devem ser registrados. O contrato deve conter, em especial, informações como o escopo dos serviços, a remuneração e a forma de rescisão.

¹⁵ A esse respeito, destaca-se que o estudo aqui exposto foi elaborado entre o final do ano de 2020 e o início de 2021, sob a vigência do FIFA RWI de 2015. Na oportunidade, já se sabia de debates no âmbito da FIFA para possíveis mudanças para as regras relativas à atividade de intermediação. Apesar disso, eventual mudança não foi publicada até maio de 2021, data de fechamento deste trabalho. Tampouco as mudanças debatidas têm como foco alterações no objeto do estudo: a doutrina da causa efetiva.

¹⁶ Em apertada síntese, essa é a ideia exposta no preâmbulo do FIFA RWI, que tem a seguinte redação: “FIFA bears the responsibility to constantly improve the game of football and to safeguard its worldwide integrity. In this context, one of FIFA’s key objectives is to promote and safeguard considerably high ethical standards in the relations between clubs, players and third parties, and thus to live up to the requirements of good governance and financial responsibility principles. More specifically, FIFA considers it essential to protect players and clubs from being involved in unethical and/or illegal practices and circumstances in the context of concluding employment contracts between players and clubs and of concluding transfer agreements. In the light of these considerations, and with the aim of properly addressing the changing realities of modernday relations between players and clubs as well as to enable proper control and transparency of player transfers, FIFA has enacted these regulations in accordance with article 4 of the Regulations Governing the Application of the FIFA Statutes. These regulations shall serve as minimum standards/requirements that must be implemented by each association at national level, the latter having the possibility of further adding thereto.”

¹⁷ Diante dessa previsão, em 2015, a CBF aprovou o Regulamento Nacional de Intermediários, iniciando a sua vigência para a regulamentação da atividade a nível nacional. As disposições desse regulamento serão analisadas adiante no tópico específico sobre os regulamentos da CBF.

Com as informações levantadas, as associações nacionais devem disponibilizar publicamente uma listagem com os nomes dos intermediários, uma relação contendo as transferências em que eles estavam envolvidos e um relatório sobre os valores pagos¹⁸.

A remuneração do intermediário prevista no FIFA RWI não difere tanto da remuneração prevista para o agente nos regulamentos anteriores. O atleta deve calcular a remuneração de seu intermediário com base no seu rendimento bruto previsto no contrato e o clube deve ajustar uma quantia fixa com o intermediário que lhe prestou serviços, sendo possível também o parcelamento. A FIFA recomenda que essa remuneração não exceda 3% do valor do contrato intermediado, o que não representa uma limitação, devendo-se respeitar o acerto entre as partes.

A remuneração não pode ser calculada sobre valores conexos à transferência e o jogador, caso queira, pode autorizar o clube a pagar comissão em seu nome. É proibido o pagamento de comissão relacionada a transferência ou celebração de contratos de atletas menores de idade.

Os jogadores e clubes devem analisar se há um possível conflito de interesses na participação de um intermediário. Caso as partes envolvidas expressamente concordem, a negociação pode seguir mesmo com a possibilidade de haver algum conflito de interesses, inclusive, caso jogador e clube queiram, podem contratar os serviços de um mesmo intermediário, mas isso deve estar exposto antes do início das negociações e informado à associação nacional.

Pelo que se pode depreender das disposições presentes no último regulamento, a FIFA busca inferir transparência à atuação dos intermediários no futebol. A obrigação de as partes envolvidas registrarem todos os documentos relacionados e informarem todos os detalhes é uma forma de não somente a FIFA e as associações nacionais terem conhecimento e controle do que acontece, mas também todo o mercado.

De igual forma, a FIFA também determina regras específicas acerca da remuneração dos intermediários, assim como fazia com os agentes nos regulamentos anteriores. Isso

¹⁸ No caso da CBF, por exemplo, a listagem de intermediários registrados está disponível em seu site, através do seguinte link de acesso: <<https://www.cbf.com.br/a-cbf/intermediarios/cadastro>>. Já os relatórios com essas informações estão publicados no site do Portal da Governança da CBF, disponíveis no seguinte link: <<http://portaldegovernanca.cbf.com.br/relatorios-intermediarios>>.

demonstra uma preocupação especial da entidade no que diz respeito aos pagamentos realizados no contexto das intermediações.

Diante do que foi exposto, pode-se dizer que a FIFA, apesar de descentralizar a regulamentação da atividade de intermediação, uniformiza as principais regras e faz com que cada entidade nacional tenha liberdade para analisar as especificidades do seu mercado de modo a entender e construir o que melhor se adequa às questões nacionais.

Feito esse levantamento dos regulamentos da FIFA, passa-se à análise de como a CBF trata a questão em território brasileiro.

II.1.2. Regulamentos da CBF

Após a publicação do FIFA PAR e diante da determinação que cada entidade nacional adotasse seu próprio regulamento em seu país, a CBF emitiu o Regulamento de Agentes de Jogadores da CBF em outubro de 2001.

Com apenas duas páginas, o regramento é breve e basicamente internaliza para o território brasileiro aquilo que a FIFA dispôs em seu regulamento.

Em 2015, na esteira das mudanças realizadas pelo FIFA RWI, a CBF publicou a primeira edição do Regulamento Nacional de Intermediários. A partir disso, com regulamentos maiores e regras mais específicas e desenvolvidas, em especial, em razão da descentralização que a FIFA promoveu após o FIFA RWI, a CBF passou a regular de forma mais intensa a atividade de intermediação no Brasil.

Desde então, a CBF edita uma nova versão do RNI a cada ano, com pequenas alterações que foram aprovadas após certa movimentação do mercado em alguns sentidos. Ao que é pertinente ao objeto deste estudo, passa-se à análise das principais disposições previstas na edição de 2021.

O primeiro ponto a se destacar é que, para atuar no Brasil como intermediário, é necessário que esteja registrado na CBF. Assim, caso um intermediário estrangeiro queira prestar serviços de intermediação no Brasil, ele deve se registrar ou contratar os serviços de um intermediário já registrado.

De acordo com o RNI, há diversos documentos que podem envolver uma atividade de intermediação, sendo certo que todos devem ser levados à registrado na CBF: (i) a declaração de participação de intermediário, que deve ser preenchida pelo intermediário em toda negociação que atuar; (ii) a declaração de conflito de interesses, que deve ser preenchida pelas partes envolvidas em uma negociação, antes de seu início, por haver interesses conflitantes do intermediário; e (iii) o contrato de representação, celebrado entre o intermediário e aquele que será seu representado.

As duas declarações estão anexas ao RNI e basta que sejam preenchidas. Já o contrato de representação é feito parte a parte, apenas sendo necessário que contemple todas as disposições ajustadas entre as partes, em linha com os regulamentos da FIFA e da CBF e com a legislação brasileira, e desde que estejam presentes os requisitos listados nas alíneas do artigo 12 do RNI, que tem a seguinte redação:

O Contrato de Representação deve incluir, no mínimo: I. nome e qualificação das partes, incluindo a data de nascimento do jogador ou técnico de futebol; II. natureza jurídica da relação contratual mantida (se contrato de prestação de serviço, consultoria, recolocação de emprego ou outra natureza); III. duração da relação jurídica, a qual não pode ser superior a 3 (três) anos, nem ser renovada tácita ou automaticamente, e cuja data de início de vigência não pode ser superior a 30 (trinta) dias da data de assinatura do contrato; IV. alcance dos serviços; V. remuneração devida ao Intermediário e condições gerais de pagamento; VI. assinatura das partes; VII. compromisso de reconhecer a Câmara Nacional de Resolução de Disputas (CNRD) como único e exclusivo órgão competente para dirimir eventuais questões ou disputas resultantes do contrato de representação; e VIII. registro junto à CBF, pelo Sistema de Intermediários da CBF, após o pagamento da taxa de registro de contrato. (CBF, 2021, p. 10).

Além disso, o parágrafo segundo deste artigo prevê que a representação de um intermediário pode ser com previsão de exclusividade ou sem.

Assim como os registros dos contratos na CBF são obrigatórios, qualquer rescisão, renovação ou alteração também são. Em relação ao dever de informação, os intermediários devem fornecer à CBF, a cada operação finalizada, todas as informações sobre remuneração, como o valor, quem pagou, em qual data.

Diante desses deveres regulamentares, é possível concluir que é uma preocupação da CBF que as disposições que regem uma relação de intermediação estejam não somente previamente previstas pelas partes envolvidas, mas também registradas na entidade. Isso é uma forma de controlar o mercado e buscar pela transparência das negociações.

Em caso de não previsão expressa acerca da remuneração do intermediário, ela deve ser fixada em 3% da remuneração total bruta do jogador ou técnico até o final do prazo do contrato negociado.

Outro importante ponto é que o RNI estabelece que os intermediários devem agir de acordo com os interesses de seu cliente, sempre informando a eles sobre eventuais negociações em andamento, sempre pautados na lealdade, transparência, honestidade, probidade, boa-fé e diligência profissional.

Alguns desdobramentos desses deveres e princípios podem ser observados no decorrer do RNI, dentre eles, o de solidariedade do intermediário. Um intermediário não pode prestar serviços de intermediação ou celebrar um contrato com um atleta ou treinador que já tenha um contrato de representação em vigência com outro intermediário, com previsão de exclusividade, registrado na CBF. Caso isso ocorra, o novo intermediário deve responder solidariamente por eventual multa ou perdas e danos causados ao antigo intermediário.

O intermediário também não pode dar ou oferecer recompensas a clubes, atletas ou treinadores com o objetivo de fazer com que eles iniciem uma relação de representação ou assinem um contrato.

Para o objeto deste estudo, a análise das regras gerais trazidas pela FIFA e das regras específicas trazidas pela CBF é muito importante para poder compreender os direitos e deveres daqueles que estão envolvidos na atividade de intermediação, visto que são aspectos que regem a remuneração do intermediário.

II.2. As bases no ordenamento jurídico brasileiro

Conforme já destacado anteriormente, mesmo diante de regramentos específicos da FIFA e da CBF, também devem ser respeitadas as previsões legais do território da atividade. No caso do Brasil e no que diz respeito ao objeto deste estudo, as principais previsões legais estão dispostas no Código Civil e na Lei nº 9.615/1998.

O Código Civil estabelece as regras gerais do direito das obrigações e do direito dos contratos, que é o que se pauta as relações de intermediação. Já a Lei nº 9.615/1998, versa sobre as principais temáticas do esporte brasileiro, o que também deve ser observado e destacado.

II.2.1. Código Civil

Em nenhum momento, o Código Civil versa especificamente sobre a atividade de intermediação no futebol. Porém, é possível identificar disposições que podem ser aplicáveis de forma genérica ou por referência, com base nas disposições específicas da FIFA e da CBF.

Como destacado no ponto anterior, o contrato de representação de intermediários no futebol brasileiro é previsto no RNI da CBF. Porém, alguns estudiosos destacam que certos contratos típicos do Código Civil têm semelhanças com o da atividade de intermediação, como os contratos de agência, de mandato, de comissão, de corretagem e de prestação de serviços.

No próximo capítulo, serão analisados especificamente os contratos relacionados à atividade de intermediação. Neste momento, destacam-se algumas relações dos contratos típicos do Direito Civil com aqueles que regem as relações de intermediação no futebol brasileiro.

O artigo 710 do Código Civil dispõe sobre o contrato de agência, que muito se assemelha ao contrato de representação de representação do futebol. Através desse contrato, conforme a letra da lei, “uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada”.

Outro contrato previsto no Código Civil que se assemelha aos que são relevantes à atividade de intermediação é o contrato de corretagem. Conforme o artigo 722, “[p]elo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.”.

Pode-se considerar, também, que quando um intermediário é contratado por um clube, atleta ou treinador, ele passa a prestar serviços de intermediação ao representado. Em contraprestação aos serviços prestados, o intermediário pode receber comissão. A prestação de serviços também é prevista no Código Civil, sendo que, conforme o seu artigo 594, “(t)oda a espécie de serviço ou trabalho lícito, material ou imaterial, pode ser contratada mediante retribuição.”.

Para além desses paralelos contratuais, o Código Civil traz disposições gerais acerca do cumprimento de obrigações e aos princípios que devem nortear as relações contratuais e as celebrações dos contratos, o que é de suma importância para a análise das relações de intermediação no futebol brasileiro.

Um ponto de destaque é a previsão do artigo 422 do Código Civil¹⁹, que traz a probidade e a boa-fé como princípios que devem guardar as relações contratuais, assim como a FIFA e a CBF já estabelecem em seus regulamentos.

A esse respeito, Judith Martins-Costa (1999) destaca que uma relação contratual gera diversos deveres, sejam decorrentes de uma cláusula expressa no documento ou decorrentes da própria legislação, independentemente de previsão expressa no contrato. Como por exemplo, os deveres de cuidado, de informação, de prestação de contas e de colaboração e cooperação são impostos pela boa-fé a que se espera de uma relação contratual.

A esse respeito, ao analisar a exceção do contrato descumprido, previsto no artigo 476 do Código Civil²⁰, Vitor Butruce destaca:

(...) certos deveres de conduta são tão ligados a deveres de prestação que, mesmo podendo ser classificados como deveres laterais, secundários ou anexos aos efetivos deveres de prestação, merecem ser compreendidos no conceito de obrigação a cumprir-se, em função dessa proximidade e essencialidade para que o dever de prestação leve o adimplemento a bom termo. (BUTRUCE, 2009, p. 102).

Diante disso, ao analisar uma relação contratual, deve-se compreender que as partes esperam e se obrigam mutuamente a cumprir determinados deveres que podem depender também do cumprimento por parte do outro.

O entendimento de que os deveres decorrentes da boa-fé devem reger as relações é essencial no que diz respeito ao objeto deste estudo. Isso porque uma relação de intermediação no futebol é, por sua natureza, pautada na confiança, conforme destacam Kenneth Shropshire e Timothy Davis:

(...) as obrigações mais básicas que os agentes devem aos seus representados são definidas não apenas pelo contrato, mas também pelas características relativas à relação. Um representante é definido como 'aquele que age principalmente para o

¹⁹ Artigo 422 do Código Civil: “Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.”

²⁰ Artigo 476 do Código Civil: “Nos contratos bilaterais, nenhum dos contratantes, antes de cumprida a sua obrigação, pode exigir o implemento da do outro.”

benefício de outro'. Conseqüentemente, a essência da relação entre o representado e o agente gera uma obrigação fundamental de que o agente deve ao seu representado o dever de lealdade e o dever de agir de boa fé em todos os momentos.²¹ (DAVIS; SHROPSHIRE, 2008, p. 19-20).

Os possíveis desdobramentos das condutas de cada uma das partes podem influenciar nas obrigações decorrentes da relação, em especial, no que diz respeito ao pagamento de comissão. Por isso, essas regras merecem especial destaque ao analisar as relações que são o objeto deste trabalho.

II.2.2. Lei nº 9.615 de 1998

Na Lei nº 9.615/1998, apenas um artigo versa sobre a atividade de intermediação (utilizada como “agente desportivo”). É o artigo 27-C, incluído pela Lei nº 12.395, de 2011, que tem a seguinte redação:

São nulos de pleno direito os contratos firmados pelo atleta ou por seu representante legal com agente desportivo, pessoa física ou jurídica, bem como as cláusulas contratuais ou de instrumentos procuratórios que: I - resultem vínculo desportivo; II - impliquem vinculação ou exigência de receita total ou parcial exclusiva da entidade de prática desportiva, decorrente de transferência nacional ou internacional de atleta, em vista da exclusividade de que trata o inciso I do art. 28; III - restrinjam a liberdade de trabalho desportivo; IV - estabeleçam obrigações consideradas abusivas ou desproporcionais; V - infringjam os princípios da boa-fé objetiva ou do fim social do contrato; ou VI - versem sobre o gerenciamento de carreira de atleta em formação com idade inferior a 18 (dezoito) anos.

Observa-se que esse artigo demonstra as duas principais preocupações do legislador brasileiro com a atividade de intermediação: vetar a possibilidade de um intermediário receber verbas referentes aos direitos econômicos de um jogador e proteger os jogadores menores de idade.

O texto da Lei nº 9.615/1998 não versa sobre questões relativas ao pagamento de comissão, tempo do contrato de representação ou direitos e deveres de cada parte em uma relação de intermediação. Essas previsões, como se pôde destacar nos pontos acima, são dadas apenas pelos regulamentos da FIFA e da CBF.

²¹ Tradução livre de: “the most basic obligations that agents owe to their principals are defined not only by the contract but also by the fiduciary characteristics of the relationship. A fiduciary is defined as ‘one who acts primarily for the benefit of another’. Consequently, the essence of the principal/agent relationship spawns a fundamental obligation that the agent owes his principal the fiduciary duty of undivided loyalty and the duty to act in good faith at all times.”.

Diante desses apontamentos, pode-se perceber que o dispositivo inserido na Lei nº 9.615/1998 demonstra uma preocupação do Estado que não decorre da relação de intermediação em si – e, por isso, não se insere, de uma forma geral, no objeto deste estudo. O legislador brasileiro se preocupa em conferir maior proteção do atleta menor de idade e criar mais um mecanismo para evitar que o mercado do futebol retorne com o extinto “passe”.

Feitas essas considerações acerca dos regulamentos próprios do sistema associativo do futebol e da legislação brasileira, pode-se perceber que as previsões dispostas pelo sistema associativo trazem um recorte bem específico da atividade de intermediação. Já a legislação estatal determina regras de atuação gerais.

Então, passa-se à análise específica das possibilidades contratuais em que as relações havidas entre os intermediários e os seus representados no futebol podem se pautar.

III. OS CONTRATOS RELEVANTES À ATIVIDADE DE INTERMEDIACÃO

A transferência de um jogador de futebol movimenta a celebração de diversos contratos por diferentes partes: o contrato de trabalho entre o atleta e o clube, o contrato de cessão ao direito do uso da imagem do atleta, o contrato de transferência entre os clubes, entre diversos outros documentos, a depender das partes envolvidas.

Os contratos que dizem respeito à atividade de intermediação também são relevantes em uma negociação desse tipo. Os clubes, atletas e treinadores podem optar por utilizar os serviços de um intermediário em uma negociação ou no agenciamento de uma carreira. As obrigações e direitos decorrentes dessa relação podem estar dispostas em contratos.

Para que se possa analisar se um intermediário tem direito a receber, ou não, comissão decorrente de uma negociação ou sobre a celebração de um contrato, deve-se entender as características que norteiam a relação jurídica para extrair as obrigações e direitos dela decorrentes.

Por isso, a identificação dos contratos relevantes à atividade de intermediação é de suma importância para o objeto deste estudo.

III.1. O contrato como um acordo de vontades

Orlando Gomes (2007) menciona que o termo “contrato”, em seu sentido amplo, se refere a todo negócio jurídico decorrente de um concurso de vontades. Já em seu sentido restrito, para o doutrinador, o termo se refere a um acordo de vontades que produz efeitos obrigacionais na esfera patrimonial.

Já Fábio Ulhoa Coelho define o contrato como um “negócio jurídico bilateral ou plurilateral gerador de obrigações para uma ou todas as partes, às quais correspondem direitos titulados por elas ou por terceiros.” (COELHO, 2012, p. 34-37).

Ademais, é importante destacar que Antonio Junqueira de Azevedo define que o negócio jurídico é uma declaração de vontade que não se restringe a ser apenas um fato, pois sua existência é vista socialmente como destinada a produzir efeitos jurídicos. Ao definir isso, o doutrinador destaca que o negócio jurídico:

(...) não é um simples fato, no qual a norma jurídica leva em consideração a existência de vontade (um ato); ele é mais do que isso; ele é uma declaração de vontade, isto é,

uma manifestação de vontade cercada de certas circunstâncias, as circunstâncias negociais que fazem com que ela seja vista socialmente como destinada a produzir efeitos jurídicos. (AZEVEDO, 2002, p. 17).

Diante disso, é possível concluir que o contrato é um negócio jurídico, que pode ser bilateral, estipulado por duas partes, ou plurilateral, estipulado por mais de duas partes. Através do contrato, as partes objetivam expressarem suas vontades e se comprometem a observar os direitos dele decorrentes.

Para Humberto Theodoro Júnior, “a função social do contrato consiste em abordar a liberdade contratual em seus reflexos sobre a sociedade (terceiros) e não apenas no campo das relações entre as partes que o estipulam (contratantes)”. (THEODORO JÚNIOR, 2004, p. 31).

Destaca-se também que, como explicado no capítulo anterior, o artigo 422 do Código Civil estabelece que os contratantes devem guardar os princípios de probidade e boa-fé. Isso é importante porque, como explicado, o acordo de vontades existente no contrato gera direitos e obrigações que transcendem a relação entre partes:

(...) o contrato, uma vez concluído livremente, incorpora-se ao ordenamento jurídico, constituindo uma verdadeira norma de direito, autorizando, portanto, o contratante a pedir a intervenção estatal para assegurar a execução da obrigação porventura não cumprida segundo a vontade que a constituiu. (DINIZ, 2016, p. 48).

Além disso, o artigo 107 do Código Civil²² traz que a declaração de vontades não depende de forma especial, salvo se exigido expressamente em lei. Portanto, uma relação contratual pode nascer, inclusive, independente da forma escrita.

Ao analisar as questões dos contratos, Orlando Gomes (2007, p. 11) assevera que “não é a forma escrita que o cria, mas o encontro de duas declarações convergentes de vontades, emitidas no propósito de constituir, regular ou extinguir, entre os declarantes, uma relação jurídica patrimonial de conveniência mútua.”.

Daí decorrem duas possibilidades de uma relação contratual se originar: de um contrato não verbal, aquele que é escrito; ou de um contrato verbal, aquele que, apesar de não ter uma forma especificamente escrita, as partes externaram suas vontades.

²² Artigo 107 do Código Civil: “A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir.”.

Feitas essas breves considerações iniciais acerca dos contratos, passa-se à análise daqueles que norteiam as relações de intermediação no futebol brasileiro.

III.2. Os principais contratos e suas características

Ao analisar a atuação dos intermediários no Brasil, diante dos regramentos específicos editados pela FIFA e pela CBF e em linha com a legislação brasileira, é possível identificar quatro principais formas em que as partes envolvidas expressam suas vontades²³: (i) contrato de representação; (ii) contrato de comissão; (iii) autorização; e (iv) contrato verbal.

Destaca-se que essas formas não são as únicas em que uma relação de intermediação pode se pautar, mas sim as principais em que se pôde identificar através da análise da doutrina e jurisprudência específicas.

À época ainda do “Agente FIFA”, Felipe Ezabella (2010) observou que os contratos sobre o agenciamento no futebol não estão previstos pela legislação brasileira, mas suas disposições são expressamente determinadas em regulamentações da FIFA. Diante disso, o estudioso traçou paralelos entre o agenciamento no futebol e as atividades previstas no Código Civil e concluiu que, apesar de o contrato do “Agente FIFA” ter características semelhantes a alguns contratos típicos da legislação brasileira, eles não se confundem:

Utilizando a classificação proposta por Antonio Junqueira de Azevedo, pode-se concluir ser o contrato de Agente FIFA um contrato típico que tem um tipo socialmente caracterizado, principalmente se utilizadas como parâmetro as normas da FIFA. Nesse caso, nas palavras de Junqueira, há uma tipicidade incipiente que deve ser tomada em consideração antes da aplicação de regras analógicas determinadas, principalmente, para outros contratos. (EZABELLA, 2010, p. 156).

Dessa forma, este estudo não tem como objetivo identificar ou delimitar a natureza de cada um dos contratos comuns à atividade de intermediação. O que se passa a analisar a seguir são as características próprias de cada uma das relações, em especial, os principais direitos e deveres envolvidos.

Também é importante destacar mais uma vez a possibilidade desses contratos serem escritos ou verbais. As obrigações decorrentes de promessas, mesmo que não escritas, podem

²³ O artigo 12, inciso II, da edição de 2021 do Regulamento Nacional de Intermediários estabelece que a natureza jurídica da relação contratual mantida é um dos requisitos para estar expresso no contrato de representação, como o de prestação de serviço, consultoria, recolocação de emprego ou outra natureza. Assim, o escopo de cada contrato delimita a atividade e pode-se, então, identificar diferentes contratos comuns à atividade, cada um com suas características próprias.

gerar consequências. Um atleta que pede a um intermediário que o represente em uma negociação, mas não celebra um contrato por escrito com ele pode estar sujeito ao pagamento de remuneração caso a negociação se concretize.

Um representante de clube que envia uma mensagem a um intermediário e o autoriza a ir nas reuniões sobre a negociação de uma transferência de um atleta para representar os interesses do clube também pode sujeitar o clube ao pagamento de uma possível comissão. Essas relações não são muito comuns no mercado do futebol, mas são possíveis de acontecer.

Tanto nos ajustes formais como nos ajustes verbais, caso as partes não acordem um valor exato para a comissão do intermediário, a remuneração deve ser de 3% da negociação, em linha com a previsão nos regulamentos da FIFA e da CBF.

III.2.1. Contrato de representação

Como já explicado anteriormente, o intermediário atua como um representante de clubes, atletas e treinadores nas negociações de diversos contratos no meio do futebol. Por isso, o contrato mais comum que se pauta uma relação dessa é o contrato de representação.

Felipe Ezabella (2010) entende que o contrato de um agente do futebol com o atleta muito se assemelha ao contrato de agência previsto no Código Civil²⁴. Porém, apesar das funções dos dois agentes serem semelhantes, “existem diferenças substanciais que fazem com que ambas as atividades sejam diferenciadas e individualizadas.” (EZABELLA, 2010, p. 122). Em especial, essas diferenças dizem respeito ao regramento específico da categoria – os regulamentos da FIFA e da CBF.

Gisele Cabrera (2018), ao analisar o contrato de representação à luz do RNI da CBF, identifica que “contém características do contrato típico de representação comercial e de outros típicos. Contudo, tais semelhanças não são suficientes para definição precisa do tipo contratual adequado” (CABRERA, 2018, p. 46).

²⁴ O Capítulo XII do Código Civil destina-se à agência e distribuição. O artigo 710 estabelece o seguinte: “Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada. Parágrafo único. O proponente pode conferir poderes ao agente para que este o represente na conclusão dos contratos.”

Feitos esses apontamentos, é possível aferir que o contrato de representação é o instrumento através do qual o intermediário é autorizado a representar a parte e é celebrado antes das negociações principais a que se objetivam a representação.

No caso da intermediação na carreira dos atletas, é comum que sejam celebrados contratos de representação de modo a permitir que intermediário forneça um trabalho a longo prazo na carreira do atleta²⁵. Por isso, a maioria desses contratos tem extensas previsões acerca dos direitos e deveres de cada parte, que regem uma relação de confiança entre um atleta, que contrata um intermediário para representá-lo na busca pelas melhores propostas para a sua carreira, e o intermediário, que busca trabalhar continuamente na representação do atleta com o objetivo de leva-lo a algum grande clube e celebrar contratos expressivos.

Diante dessa característica, é comum também haver o dever de o atleta ser representado exclusivamente por seu intermediário. Essa é uma forma de evitar que o trabalho contínuo a que se busca esse tipo de relação seja atrapalhado por ofertas de outros intermediários.

A esse respeito, destaca-se um trecho da ementa de decisão emitida pela CNRD sobre o assunto:

VALIDADE E FUNÇÃO DA MULTA POR EXTINÇÃO CONTRATUAL DERIVADA DE QUEBRA DE EXCLUSIVIDADE. Contrato de representação com previsão de multa em caso de extinção por violação ao dever de exclusividade. A cláusula de exclusividade representa proteção legítima em favor do intermediário, destinada, entre outras funções, a mitigar o risco de que eventual representação do seu cliente por outros intermediários prejudique os esforços envidados na obtenção de propostas, considerados a territorialidade e o período de vigência da representação exclusiva. Comprovação de prestação de serviços por parte do intermediário. Atleta que comunica extinção antecipada do contrato. Multa devida. (...)

O CONCEITO DE OBRIGAÇÃO PRINCIPAL NOS CONTRATOS DE REPRESENTAÇÃO. ART. 412 DO CÓDIGO CIVIL. A análise do conceito de obrigação principal no contrato de intermediação não pode se limitar ao cálculo das comissões devidas ao intermediário sobre os salários em vigor, pois a prestação a que ele se obriga compreende um fazer contínuo, que requer planejamento, dedicação e diligência, e que se destina a proporcionar ao atleta remunerações que podem alcançar enorme monta no futuro – tendo valor econômico de difícil mensuração. (CNRD, Processo CNRD 2017/I/044, Relator Guilherme Guimarães, voto unânime, julgado em 20 de dezembro de 2017, p. 2 - grifos).

²⁵ O Regulamento Nacional de Intermediários da CBF determina que o período máximo é de três anos. Até 2019, o período máximo era de dois anos.

Em especial, por se tratar de uma relação de confiança construída em torno da relação de intermediação, principalmente sobre a carreira de um atleta, espera-se das partes um dever de lealdade e cooperação.

Como já exposto anteriormente, também destaca WALD (2004) que “*a partir da regra da boa-fé nascem deveres acessórios de proteção (informação e lealdade), que não derivam da vontade das partes contratantes*” (WALD, 2004, p. 194).

Para salvaguardar os direitos de cada um, é comum que esses contratos tenham cláusulas prevendo multas pelo descumprimento contratual, como é o caso de quebra de exclusividade pelo atleta ou má prestação de serviços pelo intermediário, assim como a previsão de uma justa causa para a rescisão antecipada.

O representado tem interesse em anular o contrato, estipulado em seu nome e produtor de efeitos na sua esfera jurídica, que o prejudica injustamente, e este interesse é, em si, merecedor de tutela. O representante que fez a operação para lucro pessoal ou ainda para satisfazer um impulso altruísta, tem, pelo contrário, interesse em que o contrato se mantenha: mas este interesse – como aquele de quem traiu a confiança em si depositada – não é merecedor de tutela, e deve, em qualquer caso, ceder perante o interesse do representado. (ROPPO, 2009, p. 117).

Acerca da remuneração do intermediário, não é comum que os contratos de remuneração prevejam um valor fixo. A remuneração desse tipo de contrato, em geral, é uma porcentagem calculada sobre o valor recebido pelo atleta pelos contratos em que o intermediário negociou. E é sobre esse ponto em específico que o objeto deste estudo se pauta.

d das características específicas aqui destacadas, é possível concluir que a relação entre o intermediário e seu representado que se pauta sobre um contrato de representação gere certos questionamentos sobre a remuneração. Isso porque trata-se de um contrato em que o intermediário se compromete a representar a parte nas negociações, pelo que é anterior a elas. Em contrapartida a esses serviços, é prevista uma remuneração – que depende, portanto, da atuação do intermediário, conforme preceitua a teoria da causa efetiva.

III.2.2. Contrato de comissão

Um outro contrato muito comum na relação de intermediação é o contrato de comissão. Através dele, a parte reconhece a prestação de serviços do intermediário e se compromete a remunerá-lo por isso. Trata-se, portanto, de uma obrigação de pagar.

Esse tipo de contrato constantemente é celebrado entre o intermediário e o clube. Bastante diferente da relação construída entre um intermediário e um atleta, a relação entre o intermediário e o clube quase sempre se refere à uma negociação em específico.

Assim, o contrato de comissão tem um objeto simples: reconhecer a participação de um intermediário em uma transferência ou na celebração de algum contrato e estipular a sua remuneração.

Por isso, é comum que a comissão seja estipulada em um valor fixo que pode ser pago à vista ou dividido em parcelas. As partes também costumam estipular cláusulas sobre repercussões do inadimplemento, como multa e previsão de vencimento antecipado.

Diante dessas características, não é comum que disputas sobre contratos de comissão tenham como objeto a discussão se o intermediário participou, ou não, da negociação, uma vez que as próprias partes geralmente reconhecem isso no contrato.

III.2.3. Autorização

A autorização dos intermediários tem uma função parecida com o mandato previsto no Código Civil. Segundo o seu artigo 653, “[o]pera-se o mandato quando alguém recebe de outrem poderes para, em seu nome, praticar atos ou administrar interesses.”.

Assim, a autorização no contexto das relações de intermediação no futebol nada mais é do que um documento que permite a representação de uma outra pessoa, geralmente, no contexto de uma negociação em específico e em um curto período de tempo.

Uma vez que é necessário que um intermediário se registre na associação nacional para poder atuar em seu território, é comum que intermediários que prospectam contratos para seus clientes em outros países autorizem um intermediário registrado nesse país a representar os interesses de seu cliente nas negociações.

Da mesma forma, clubes, atletas e treinadores também podem permitir que intermediários os representem por meio de autorização. Diferente do contrato de representação, a autorização, por ser simples e pontual, geralmente não versa sobre questões específicas relacionadas à remuneração, direitos e deveres, multas e obrigações das partes.

Sobre esse aspecto, estamos diante de uma situação importante acerca da exclusividade na representação. Como já foi dito, é comum que o intermediário tenha a exclusividade na representação do atleta com quem tem um contrato de representação.

As consequências da assinatura de uma autorização nesses casos dependem de quem a dará. Caso seja concedida pelo próprio intermediário a um outro, estará diante de uma opção de como o intermediário estará escolhendo prestar seus serviços de intermediação. Caso seja concedida pelo atleta a um outro intermediário, poderá estar diante de uma provável quebra de exclusividade, que tem consequências específicas dispostas em cada contrato de representação.

Ao que diz respeito o objeto deste estudo, é comum que seja necessário um esforço específico do intermediário para provar que efetivamente participou da negociação para ter o direito a ser remunerado com base em uma autorização. Isso porque, diante das características desse documento, ele é celebrado com o objetivo de utilizar um possível serviço do intermediário pontualmente e por um curto tempo.

IV. A TEORIA DA CAUSA EFETIVA

Como já adiantado, a comissão de um intermediário é uma contraprestação ao serviço de intermediação prestado a clubes, atletas e treinadores. No decorrer dos anos, assim como os regulamentos da FIFA e da CBF se modificaram e reajustaram diversos aspectos sobre a relação de intermediação no futebol, disputas sobre cobranças de comissão foram levadas a juízo e pode-se afirmar que há uma jurisprudência consolidada no sentido da aplicação da teoria da causa efetiva nas relações de intermediação.

Isto é, para ter o direito de ser remunerado por uma operação, o intermediário precisa provar que participou efetivamente das negociações. A conclusão que, a uma primeira vista, parece evidente, deriva de uma complexa reflexão sobre contratos e peculiaridades dos contratos. A construção desse entendimento e os principais motivos pelos quais os tribunais vêm decidindo dessa forma serão expostos a seguir.

IV.1. A vedação ao enriquecimento sem causa

O artigo 884 do Código Civil traz a previsão sobre a vedação ao enriquecimento sem causa ao estabelecer que “[a]quele que, sem justa causa, se enriquecer à custa de outrem, será obrigado a restituir o indevidamente auferido, feita a atualização dos valores monetários.”.

Quando se indaga a fonte de uma obrigação, procura-se conhecer o fato jurídico ao qual a lei atribui o efeito de suscitá-la. É que entre a lei, esquema geral e abstrato, e a obrigação, relação singular entre pessoas, medeia sempre um fato, ou se configura uma situação, considerando idôneo pelo ordenamento jurídico para determinar o deve de prestar. A esse fato, ou a essa situação, denomina-se fonte ou causa geradora da obrigação. (GOMES, 2001, p. 25).

Ao analisar essa previsão no âmbito da relação de intermediação no futebol, deve-se levar em consideração que a obrigação de remuneração ao intermediário surge da sua atuação na representação de seus clientes.

A causa geradora da obrigação é, portanto, a sua atuação. Por isso, ser remunerado por uma negociação que não participou tem potencial de configurar um enriquecimento que não deu causa, o que é vedado pela legislação:

Mais uma vez, para ficar frisado e claro, já que na prática não é isso que vem ocorrendo mesmo existindo cláusula de exclusividade (ou cláusula no sentido de que o agente terá direito a remuneração mesmo que não participe do negócio), se o agente não participou da negociação (ela pode ter sido feita diretamente entre clube e atleta), ele não terá direito ao valor pactuado. Ainda, entende a jurisprudência que a atuação do agente deve ter sido relevante. (EZABELLA, 2010, p. 79).

Passa-se, então, à análise das principais decisões a esse respeito.

IV.2. A teoria da causa efetiva na jurisprudência

A teoria da causa efetiva nas relações de intermediação no futebol é uma construção jurisprudencial decorrente de interposições de demandas no decorrer dos anos, através das quais os agentes e intermediários buscavam o direito de serem remunerados por negociações.

Diante disso, delimita-se a análise de decisões oriundas de três fontes²⁶ para este trabalho: (i) as decisões do Poder Judiciário; (ii) as decisões do TAS/CAS; e (iii) as decisões da CNRD da CBF.

Ao discorrer sobre a jurisdição desportiva, Roberto de Palma Barracco destaca que ela surge “como instrumento de sua ordem jurídica na pacificação social, na manutenção da coesão de seu quadro associativo e na harmonização de seu subsistema com outros – como o do Estado.” (BARRACCO, 2018, p. 313).

Torna-se essencial, portanto, trazer decisões do Poder Judiciário, do TAS/CAS e da CNRD da CBF em que versam sobre a teoria da causa efetiva para que se compreenda, de forma completa, o entendimento aqui estudado.

Em especial, também é importante destacar alguns aspectos dos casos, uma vez que as decisões se pautam, principalmente, nos detalhes das negociações e no material probatório produzido pelas partes no decorrer dos processos.

IV.2.1. Decisões do Poder Judiciário

As duas decisões a seguir foram prolatadas pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ). Apesar de não versarem especificamente sobre relação de intermediação do futebol, o objeto de análise muito se assemelha ao objeto deste estudo. Em especial, uma vez que as previsões regulamentares do sistema do futebol devem estar de acordo com a legislação pátria e diante das semelhanças apontadas nos capítulos anteriores no que diz respeito à atividade de intermediação e algumas figuras do Código Civil.

²⁶ Destaca-se que discussões entre representantes e os atletas e clubes também foram objeto em alguns precedentes do FIFA Players' Status Committee, em que também foi adotada a teoria da causa efetiva, como os processos PSC 0912701 e PSC 1111412.

Em uma análise de Recurso Especial em processo que versava sobre comissão de corretagem por intermediação imobiliária, o STJ fez os seguintes apontamentos:

Aperfeiçoa-se o contrato de corretagem se a aquisição imobiliária resultante da seleção de lotes se concretiza em face da aproximação realizada pela empresa intermediária, ainda que a forma de pagamento tenha sido diversa daquela originariamente prevista. (...) Como se vê do aresto a quo, houve a aproximação e também a aquisição dos imóveis pela recorrida aos proprietários respectivos, apenas que a forma de pagamento é que não foi aquela originariamente acordada, ou seja, o pagamento dos lotes em troca de unidades residenciais edificadas no próprio local. [§] Ora, se a compra e venda é realizada entre as partes em decorrência do trabalho de corretagem, não apenas a mera aproximação, tem-se como devida a comissão, sendo despidendo o valor da transação, mesmo porque foi, evidentemente, fruto de um acordo entre adquirente e os alienantes. (Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 476.472-SC (2002/015614-4). Relator Ministro Aldir Passarinho Junior. Voto unânime. Julgado em 11 de novembro de 2003 - grifos).

De forma semelhante, outro julgado do STJ dispôs em sua ementa que “[é] devida a comissão de corretagem por intermediação imobiliária se o trabalho de aproximação realizado pelo corretor resultar, efetivamente, no consenso das partes quanto aos elementos essenciais do negócio.”. Destaca-se os trechos pertinentes dos votos:

(...) [A]inda que o contrato de parceria tenha se realizado após o término do contrato de comissão, o artigo 727 do Código Civil dispõe que a comissão de corretagem será devida mesmo que o negócio se realize após a decorrência do prazo contratual, desde que por efeito dos trabalhos do corretor. (...) [D]e acordo com o artigo 725 do Código Civil, a remuneração é devida ao corretor desde que obtenha o resultado previsto no contrato de mediação. (...) Com efeito, a corretagem é o negócio jurídico pelo qual uma pessoa – dono do negócio ou incumbente – contrata outra – o corretor – que se obriga, conforme instruções recebidas, a procurar alguém interessado em realizar determinado negócio jurídico. (...) [É] importante lembrar que o contrato de corretagem é bilateral e oneroso. [§] Bilateral por ser inegável que ambos os contratantes assumem direitos e obrigações de ordem patrimonial. Por um lado, o corretor se obriga a empreender esforços, segundo as instruções recebidas, a fim de desempenhar o encargo a que foi cometido e o incumbente a remunerá-lo acaso seja feliz na aproximação do contratantes [sic]. (Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 1.765.004-SP (2017/0274374-3). Relator Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva. Voto por Maioria. Julgado em 5 de dezembro de 2018 - grifos).

Diante disso, em razão das semelhanças em que se pode constatar entre os contratos de corretagem e os contratos de intermediação de futebol, as decisões acima dizem respeito ao que se preceitua na teoria da causa efetiva.

Em caso sobre a intermediação de um jogador de futebol, a Royal Courts of Justice de Londres também entendeu pela aplicação da teoria da causa efetiva.

Em julho de 2002, o agente Jacques Lichtenstein ingressou com ação para cobrar comissão do Clube Atlético Mineiro no valor de 10% da transferência do atleta brasileiro Gilberto Silva para o clube inglês Arsenal Football Club.

A decisão foi no sentido de indeferir o pedido porque a participação do agente nas negociações não foi determinante para a conclusão da transferência. Conforme é descrito na decisão, o Atlético Mineiro autorizou o agente Lichtenstein a representá-lo em negociações para a transferência do jogador perante dois clubes, sendo o Arsenal um deles.

O agente contou com o auxílio do Sr. Ronny Rosenthal, que não era registrado. Apesar da autorização e da participação em diversas reuniões, a Corte entendeu que a participação não foi determinante para a conclusão do negócio, em especial, porque o Arsenal já havia demonstrado interesse pelo atleta em razão de sua participação na Copa do Mundo de 2002.

Destaca-se o seguinte trecho da decisão:

A grande probabilidade é que, caso não houvesse a intervenção do Sr. Rosenthal, as negociações entre o Arsenal, o Atlético Mineiro e o Sr. Pimentel teriam levado ao mesmo curso que elas de fato tomaram. Concluo que o interesse do Arsenal em Gilberto Silva não foi afetado pelo que o Sr. Rosenthal fez: não foi criado pelo que ele fez, nem foi materialmente aumentado pelo que ele fez. Isto é, não foi causa efetiva do acordo alcançado em 25 de julho de 2003. O resultado é, portanto, que a comissão é indeferida.²⁷ (Royal Courts of Justice. Jacques Lichtenstein Claimant vs. Clube Atlético Mineiro, de 29 de junho de 2005 - grifo).

Diante disso, a mera comprovação de participação na negociação não foi suficiente para a Corte inglesa deferir o pagamento de comissão ao agente. Para ter esse direito, a participação do agente deveria ter sido determinante para a conclusão do negócio, o que não foi.

IV.2.2. Decisões do TAS/CAS

As decisões proferidas no Tribunal Arbitral du Sport/Court of Arbitration for Sport no decorrer dos anos também destacam a necessidade de o intermediário participar efetivamente da negociação para ter direito a ser remunerado, o que ficou conhecido como *effective cause doctrine*.

Na decisão do caso CAS 2013/A/3251 (Genoa Cricket and Football Club S.p.A v. Gary Porter), o painel delimitou que a pergunta a ser respondida deveria ser se o agente foi a causa efetiva da transferência do jogador ao clube.

²⁷ Tradução livre de: “The strong probability is that if Mr Rosenthal had not intervened, the negotiations between Arsenal, Atletico Mineiro and Mr Pimentel would have taken much the same course as they did in fact take. I conclude that Arsenal's existing interest in Gilberto Silva was not affected by what Mr Rosenthal did: it was not created by what he did, nor was it materially increased by what he did. It was not an effective cause of the agreement reached on 25 July 2003. The outcome is, therefore, that the claim for commission fails.”

Na decisão, o painel julgador mencionou o caso CAS 2006/A/1019, em que se definiu a teoria da causa efetiva da seguinte forma:

É um princípio jurídico aceito que sujeito a quaisquer termos expressos em contrário, onde o contrato de agência prevê que o agente receba sua remuneração ao realizar uma determinada transação, ele não tem direito a tal remuneração, a menos que seja a causa efetiva de a transação que está sendo realizada.²⁸ (CAS 2006/A/1019, G. v. O., Árbitro único Chris Georghiades, julgado em 5 de dezembro de 2006, p. 5 - grifo)

No caso CAS 2006/A/1019, restou comprovado que o agente promoveu apenas a apresentação do atleta ao clube e o árbitro único entendeu que a simples apresentação não foi o suficiente para caracterizar a efetiva participação do agente na conclusão do negócio. Uma negociação de uma transferência ou de um contrato de trabalho demanda tempo e envolve diversas discussões. O atleta ser apresentado a um clube, portanto, não significa que ele será contratado. É o que diz a decisão, que tem o seguinte trecho:

(...) os agentes dos jogadores frequentemente consideram que sua atuação está concluída e têm direito à comissão quando apresentam ao jogador uma parte, ou seja, um clube que mostra interesse em contratar os serviços do jogador. (...) isso não é suficiente porque, na lei, mesmo quando tal introdução pode conduzir a um contrato, a introdução em si não cria um contrato entre o jogador e o clube. O contrato não é feito até que as partes passem pela parte de negociação e, eventualmente, assinem o contrato. O pagamento de uma comissão ao agente normalmente é feito em um valor específico como resultado do qual o direito parece surgir apenas após a celebração do contrato e do pagamento especificado no contrato.²⁹ (CAS 2006/A/1019, G. v. O., Árbitro único Chris Georghiades, julgado em 5 de dezembro de 2006, p. 4-5 - grifos).

Pode-se destacar também que a importância de um intermediário apresentar um atleta a um clube remonta à outra época do futebol, em que as transmissões e os departamentos de *scouting* e análises de mercado não eram tão avançados como atualmente. Como se vê, os jogadores que participam de grandes transferências são monitorados desde muito cedo, ainda nas categorias de base.

Diante dessa decisão do TAS/CAS, SMACCHIA e THOMAS (2017, p. 103) apontam que “o elemento chave na relação entre jogadores e intermediários é sempre a causalidade da

²⁸ Tradução livre de: “It is an accepted legal principle that subject to any express terms to the contrary, where the agency contract provides that the agent earns his remuneration upon bringing about a certain transaction, he is not entitled to such a remuneration unless he is the effective cause of the transaction being brought about.”.

²⁹ Tradução livre de: “(...) players’ agents frequently consider that their task is completed and that they are entitled to commission when they introduce to the player a party i.e. a club which shows interest in contracting for the player’s services. (...) this is not sufficient because in law even where such an introduction may lead to a contract, the introduction itself does not create a contract between the player and the club. The contract is not made until the parties go through the negotiation part and eventually sign the contract. The payment of an agent’s fee is normally made out of the amount specified in the particular contract as a result of which entitlement seems to arise only after conclusion of the contract and payment of the amount(s) specified by the particular contract.”.

intervenção do intermediário no acordo (...) em princípio, os intermediários não têm direito a receber qualquer remuneração, a menos que sejam a causa efetiva da operação”³⁰.

Esse mesmo entendimento é manifestado em diversos outros precedentes, como o processo CAS 2011/A/2637 (PCF CSKA Sofia EAD v. Vanio Kostov) e CAS 2011/A/2660 (Vincenzo d’Ippolito v. Danubio FC) e é citado na maioria das decisões da CNRD, responsável por dirimir as disputas envolvendo os intermediários registrados na CBF, o que se passa a analisar no ponto a seguir.

IV.2.3. Decisões da CNRD

Em linha com o entendimento convencionado do TAS/CAS, a CNRD também destaca a necessidade de o intermediário provar que efetivamente participou da negociação para ter direito a receber comissão.

Ao que se observa das decisões a seguir, o ônus de demonstrar que a participação do intermediário foi efetiva para a conclusão do negócio é do próprio intermediário. Nesses casos, a CNRD destaca que o material probatório produzido é essencial para comprovar o direito.

(...) o Intermediário trouxe elementos habitualmente apresentados em disputas entre intermediários e atletas, normalmente aptos a reforçar o convencimento dos julgadores sobre a efetiva ocorrência dos serviços – como passagens aéreas, comprovantes de hospedagem em hotéis, e-mails, fotografias e instrumentos contratuais firmados pelo Intermediário conjuntamente com o Atleta. (CNRD, Processo CRL 2015/I/011, Relator Luiz Fernando Ribeiro, voto unânime, julgado em 23 de agosto de 2017, p. 19).

No processo destacado acima, a CNRD entendeu que o intermediário conseguiu provar que efetivamente participou da contratação do atleta e deferiu o pedido de pagamento de comissão. Em especial, a assinatura do intermediário no contrato de trabalho com o clube, os e-mails do intermediário com terceiros sobre patrocínios e valores envolvidos, as mensagens trocadas entre o intermediário e o atleta e seus familiares sobre as negociações foram algumas provas que ajudaram a convencer os julgadores sobre a efetiva participação do intermediário.

De forma semelhante, no processo CNRD 2017/I/045, o intermediário também apresentou diversos documentos que provaram a sua efetiva participação na conclusão de um

³⁰ Tradução livre de: “the key element in the relationship between players and intermediaries is always the causality of the intermediary’s intervention in the deal. (...) in principle intermediaries are not entitled to receive any remuneration unless they are the effective cause of the transaction being brought about.”.

negócio³¹: passagens aéreas, e-mails, propostas, mensagens trocadas entre o intermediário e representantes das partes envolvidas nas negociações e, sobretudo, os contratos finalizados e assinados, constatando que as bases contratuais que o intermediário levou ao atleta condiziam com os documentos assinados ao final da operação.

Em um outro caso³², um atleta concedeu autorização exclusiva para um intermediário representá-lo em negociações no Brasil por período determinado, de forma exclusiva. Durante esse período, o atleta celebrou contrato de trabalho com um clube brasileiro. Diante disso, o intermediário cobrou comissão do atleta e, subsidiariamente, do clube, mas a CNRD indeferiu o pedido porque entendeu que o intermediário não demonstrou a sua efetiva participação no negócio. Em especial, o intermediário apresentou uma conversa com o representante do clube, porém, após a tomada de depoimento de uma testemunha, a CNRD concluiu que esse contato ocorreu após a conclusão do negócio.

Como destacado no capítulo anterior, o contrato de representação com um atleta costuma ter uma duração maior, o que acaba possibilitando a ocorrência de diversas transferências e celebrações de diferentes contratos em sua vigência. Isso ocorreu na relação objeto da disputa do processo CNRD 2017/I/026, em que um intermediário buscou ser remunerado por duas transferências³³.

A CNRD entendeu que o intermediário conseguiu provar que sua participação foi efetiva para as negociações da primeira transferência, mas não da segunda. A análise de cada uma ocorreu de forma específica, por se tratar de negócios distintos: em uma, o alto nível de envolvimento do intermediário com a relação entre o atleta e o clube e fotos do atleta com o intermediário foram essenciais para a CNRD entender que o intermediário realmente participou da negociação; porém, na outra, as provas demonstraram que o atleta recebeu a proposta diretamente do clube e um outro representante participou da negociação, que não foi finalizada pelo intermediário, pelo que não teve direito de ser remunerado por ela.

Ademais, do que se pode observar em algumas decisões, certas vezes os clubes buscam negociar diretamente com os atletas, sem a participação do intermediário que tinha um contrato

³¹ No caso, um intermediário pleiteou do atleta o pagamento de comissão pela sua contratação por um clube, diante da relação decorrente de um contrato de representação entre os dois. O pagamento de comissão pelo atleta foi deferido de forma unânime através de sentença prolatada em 1º de março de 2019.

³² Faz-se referência ao processo CNRD 2017/I/015, julgado em 6 de agosto de 2018 por unanimidade.

³³ Faz-se referência ao processo CNRD 2017/I/026, julgado em 5 de setembro de 2018 por unanimidade.

ou uma autorização dele. Assim como ocorreu na segunda transferência citada acima, também foi o que a CNRD entendeu que aconteceu nos processos CNRD 2017/I/051 e CNRD 2018/I/087³⁴. No primeiro, por exemplo, entendeu-se que as provas apresentadas demonstraram que o clube precisou entrar em contato diretamente com o atleta para contrata-lo porque o intermediário não mostrou ao atleta a proposta do clube.

Também é possível observar que as conversas havidas entre os intermediários e pessoas envolvidas nas negociações, sejam em aplicativos de troca de mensagens ou por e-mail, são documentos importantes que auxiliam na busca pela verdade dos fatos. Isso porque a conclusão de uma transferência ou a celebração de um contrato entre um clube e um atleta decorrem de uma série de discussões sobre valores e condições, que muitas vezes ficam documentadas através dessas conversas, mesmo que apenas as propostas iniciais ou alguns trechos. No processo CNRD 2018/I/076, através da análise de uma série de conversas apresentadas, a CNRD indeferiu o pedido de comissão do intermediário por entender que, apesar de ele ter buscado negociar a transferência do atleta para alguns clubes, não demonstrou ter participado das negociações com o clube que o atleta se transferiu ao final, ou seja, o intermediário não teve êxito nas negociações que participou e não participou da que foi concluída³⁵.

Outro ponto de destaque é a presença de cláusulas contratuais prevendo remuneração mesmo sem a participação de negociações, o que foi objeto de análise no processo CNRD 2018/I/190³⁶. No contrato de representação entre o intermediário e o atleta, havia a previsão de que a comissão seria devida mesmo sem a participação do intermediário na conclusão de um negócio para o atleta.

Pelas provas apresentadas, o painel entendeu que o intermediário não comprovou que efetivamente participou da negociação que ensejou a celebração do contrato de trabalho do

³⁴ No processo CNRD 2017/I/051, o intermediário e o atleta tinham contrato de representação com previsão de exclusividade e, dentre outros pedidos, buscou-se a condenação do atleta pelo pagamento de comissão por uma transferência ocorrida durante a vigência desse contrato. Porém, por unanimidade, a CNRD indeferiu o pedido porque o intermediário não demonstrou a sua efetiva participação nas negociações, através de decisão de 12 de setembro de 2019. Já no processo CNRD 2018/I/087, um atleta tinha concedido autorização para um intermediário representá-lo em negociações com clubes de um determinado lugar por um período. O atleta celebrou contrato de trabalho na vigência da autorização, mas o intermediário não demonstrou que participou da conclusão do negócio, pelo que a CNRD indeferiu o seu pedido de comissão em 11 de outubro de 2019, por unanimidade.

³⁵ Decisão unânime de 17 de janeiro de 2020.

³⁶ Decisão unânime de 23 de fevereiro de 2021.

atleta com o novo clube. Diante disso, a CNRD indeferiu o pedido do intermediário, mesmo havendo previsão contratual ao contrário.

Como explicado no capítulo anterior, a relação de intermediação pode ser pautada em diferentes documentos, inclusive, em disposições não escritas. Pelo que se observa da jurisprudência, isso não é muito comum, mas é possível, como ocorreu na relação em disputa no processo CNRD 2019/I/352, que se originou em uma troca de mensagens entre o intermediário e o representante do clube.

O intermediário alegou que teria sido autorizado a representar o clube em negociações para a transferência de um atleta e, em contrapartida, o clube teria se comprometido a pagar comissão. Pelas provas apresentadas, pelo contexto da relação entre as partes e diante da teoria da causa efetiva, o painel entendeu que o intermediário não poderia ser remunerado, conforme é destacado no seguinte trecho da ementa:

TEORIA DA CAUSA EFETIVA. O INTERMEDIÁRIO DEVE SER DETERMINANTE NA NEGOCIAÇÃO PARA TER DIREITO À COMISSÃO. O intermediário deve provar que participou da operação e que foi determinante em seu fechamento para ter direito a receber comissão. Prova de que intermediário enviou informações sobre contatos com representantes do clube comprador, sem ter atuado efetivamente na negociação da transferência, é insuficiente para considerar sua participação determinante e deferir comissão em favor do intermediário. A mera contribuição para o início de conversas entre duas pontas numa operação, mediante uma especulação sugestiva, de jogador já então de alto nível e em evidência no mercado, sem a efetiva e determinante participação do intermediário nas tratativas que conduziram ao fechamento do negócio, somente pode ser objeto de cobrança mediante prova de acerto nesse sentido. (CNRD, Processo CNRD 2019/I/352, Relator Roberto de Palma Barracco, voto unânime, julgado em 30 de dezembro de 2021, p. 2).

Diante do que se pode observar dos entendimentos aqui expostos, não basta que o intermediário consiga provar que participou de uma negociação para receber sua comissão. Ele deve conseguir provar que sua participação foi efetiva para a conclusão do negócio.

Mesmo com a presença de cláusula contratual prevendo a remuneração sem a participação do intermediário, deve haver a comprovação da efetiva atuação para que haja remuneração. De igual forma, para que seja remunerado por algum trecho da negociação, como ter conseguido provar que aproximou as partes e iniciou as negociações, essa remuneração deve ser previamente estipulada entre o intermediário e o seu representado. Caso contrário, o entendimento jurisprudencial aqui exposto caminha no sentido de que o intermediário somente pode ser remunerado se sua participação foi efetiva para a conclusão do negócio.

IV.3. O descumprimento contratual do representado e a possível consequência jurídica da aplicação da teoria da causa efetiva

Uma vez que a jurisprudência pública e associativa caminha para o mesmo sentido de que é necessário que um intermediário prove que efetivamente participou da negociação para ser remunerado por ela, deve-se também destacar as possíveis consequências jurídicas disso para além do escopo do se é devido, ou não, comissão.

Como explicado anteriormente, as relações de intermediação, sobretudo com atletas, são pautadas na confiança e, por isso, o intermediário e aquele que o contrata têm uma série de direitos e deveres decorrentes do contrato celebrado e dos próprios regulamentos e legislação.

Em uma celebração de contrato de representação, assim como o intermediário se compromete a representar os interesses de um atleta e buscar as melhores propostas no decorrer da vigência da relação entre as partes, o atleta também pode se comprometer a exclusivamente ser representado pelo intermediário, caso assim seja previsto.

Diante disso, o reconhecimento de que um intermediário não atuou em uma negociação e, conseqüentemente, não pode ser remunerado por ela não significa que o intermediário não tenha nenhum outro valor a receber decorrente da relação com a parte.

Caso seja configurado que o atleta impediu o seu intermediário de participar das negociações, seja pedindo ao clube que não continue as negociações com seu intermediário, seja contratando um novo representante ainda na vigência do seu contrato com o anterior, é possível que se analise eventual descumprimento contratual por parte do atleta.

Um descumprimento do atleta à exclusividade de seu intermediário pode acarretar, dessa forma, o direito de o intermediário receber eventual multa ou perdas e danos, caso entenda devido e assim cobre em juízo.

Diante das previsões regulamentares e legais e das disposições comuns nos contratos aqui estudados, é possível vislumbrar uma consequência de se entender que o intermediário não participou efetivamente de uma negociação e, por isso, não pode receber comissão por ela. Caso seja reconhecido que o intermediário foi impedido, de alguma forma, de exercer a representação em uma negociação e, conseqüentemente, não tem o direito de receber eventuais verbas previamente ajustadas contratualmente com seu representado, pode-se estar diante de uma quebra de exclusividade, por exemplo.

CONCLUSÃO

O grande interesse da população no futebol o torna um verdadeiro fenômeno social, capaz de movimentar a paixão de torcedores de diferentes culturas e nacionalidades, gerando um mercado complexo, globalizado e lucrativo.

O intenso fluxo de transferências de jogadores permite que os clubes montem seus times e busquem os melhores resultados nos campeonatos que competem. Por isso, as negociações da transferência de um jogador e a celebração dos contratos que a envolvem é uma etapa fundamental para o bom funcionamento do mercado do futebol.

Diante do tamanho desse mercado e a importância que ele tem, todas as figuras nele inseridas devem fazer parte do sistema associado, regido pela FIFA mundialmente e, a nível nacional e em se falando de Brasil, pela CBF.

A regulamentação da atividade dos intermediários é, portanto, essencial para a busca de negociações mais transparentes e pautadas nos princípios da boa governança que regem o futebol mundial. Especialmente no que diz respeito à sua remuneração.

Com o desenvolvimento da regulamentação específica da atividade, principalmente através das edições do FIFA RWI e do RNI da CBF, as relações entre os intermediários e os seus representados vêm se tornando mais detalhadas e complexas. Diante disso, a intermediação no futebol envolve diversos direitos e deveres de parte a parte, inclusive no que diz respeito às disposições da legislação brasileira.

Através do estudo da regulamentação específica, da doutrina e da jurisprudência, identificam-se os principais contratos que pautam essas relações, cada um com suas características próprias – o contrato de representação, o contrato de comissão, a autorização e o contrato verbal.

A partir da análise do desenvolvimento da atividade de intermediação, dos regulamentos e legislações pertinentes e dos principais contratos que embasam as relações, foi possível delimitar as principais decisões em que foi aplicada a teoria da causa efetiva nas relações de intermediação. No âmbito do futebol brasileiro, foram selecionadas decisões do Poder Judiciário, do TAS/CAS e da CNRD.

Dessa forma, é possível concluir que a teoria da causa efetiva é uma construção jurisprudencial no sentido de que o intermediário deve provar que participou efetivamente da conclusão de um negócio para ter direito a receber comissão dele decorrente.

Em uma alusão à máxima da vedação ao enriquecimento sem causa – em que alguém não pode receber por algo que não deu causa –, os tribunais vêm entendendo que o intermediário não tem o direito de ser remunerado por uma negociação em que efetivamente não participou.

Até porque, como o intermediário é o responsável por representar os clubes, atletas e treinadores nas negociações de contratos e transferências do futebol, o seu direito de ser remunerado decorre do serviço que essa figura se compromete a prestar no mercado: representar um cliente para a conclusão de uma transferência ou celebração de um contrato.

Diante dos entendimentos expostos nas decisões estudadas, a teoria da causa efetiva aplicada na jurisprudência não somente determina que o intermediário deve provar que participou da negociação. Para ter o direito de receber comissão, ele também deve provar que sua participação foi *efetiva* para a conclusão do negócio, mesmo havendo cláusula contratual prevendo a remuneração independente da efetiva participação.

Ademais, nos casos em que o intermediário conseguiu provar que participou efetivamente de uma parte da negociação, como a apresentação de um atleta ao clube, por exemplo, ele somente terá direito a ser remunerado se assim for previamente estipulado entre o intermediário e o seu representado.

Isto é, se um intermediário foi contratado para iniciar as tratativas de negociação de um atleta com um clube, mas não necessariamente finalizá-las, caso ele consiga provar que conseguiu cumprir o que lhe foi estipulado de forma eficiente, pode ser remunerado por isso. Caso contrário, a mera apresentação de propostas ou a participação no início das negociações não é o suficiente para configurar uma efetiva participação que conceda o direito à remuneração.

Apesar de ser uma jurisprudência já consolidada a respeito, como exposto no decorrer deste trabalho e demonstrado através da análise das diversas decisões aqui expostas, é de suma importância o debate e a reflexão sobre o assunto, especialmente por se tratar de uma atividade fortemente presente nos bastidores das negociações do futebol brasileiro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZEVEDO, Antonio Junqueira de. **Negócio jurídico: existência, validade e eficácia**. 4ª Edição atualizada de acordo com o novo Código Civil (Lei nº 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2002.

BDO Brasil. Valor da marca dos clubes brasileiros: finanças dos clubes. 11ª Edição. Brasil, 2018. Disponível em <https://www.bdo.com.br/getmedia/bdbe347f-51d1-4e73-b11e-c7afb15b9ee4/11_Valor_das_marcas.pdf.aspx?ext=.pdf&disposition=attachment>.

CABRERA, Gisele Cesário. **O Regulamento Nacional de Intermediários da Confederação Brasileira de Futebol à luz do Direitos Civil Brasileiro**. Trabalho de Conclusão de Curso (LL.M Direito dos Contratos). Insper, Programa de Ensino. São Paulo, 2018.

BARRACCO, Roberto de Palma. **Contribuição para a sistematização do processo desportivo: fundamentos da jurisdição desportiva**. Dissertação (Mestrado). Orientador Marcelo José Magalhães Bonizzi. Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2018.

BUTRUCE, Vitor Augusto José. **A exceção de contrato não cumprido no Direito Civil brasileiro contemporâneo: funções, pressupostos e limites de um “direito a não cumprir”**. Dissertação (Mestrado). Orientador Gustavo José Mendes Tepedino. Faculdade de Direito, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 2019.

CARLEZZO, Eduardo. **Direito Desportivo Empresarial**. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2004.

CBF. Boletim da Câmara Nacional de Resolução de Disputas nº 1: Outubro/2016 a Maio/2020. Brasil, 1º de junho de 2020. Disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/202007/20200716214817_599.pdf>.

CBF. Regulamento da Câmara Nacional de Resolução de Disputas, de 30 de julho de 2020. Rio de Janeiro, 2020. Disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/202009/20200901181231_493.pdf>.

CBF. Regulamento Nacional de Intermediários, de 1º de março de 2021. Rio de Janeiro, 2021. Disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/202103/20210302105543_719.pdf>.

CBF. Regulamento de Agentes de Jogadores, de 8 de outubro de 2001. Rio de Janeiro, 2001.

CBF. Relatório de Gestão 2018. Brasil, 2018. Disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/202006/20200603150409_328.pdf>.

CBF. Relatório de Gestão 2019. Brasil, 2019. Disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/202104/20210427144033_597.pdf>.

CBF. Relatório de Gestão 2020. Brasil, 2020. Disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/202104/20210427143602_716.pdf>.

CBF. Relatório de Intermediários CBF 2020, de 29 de junho de 2020. Diretoria de Registro, Transferência e Licenciamento da CBF. Brasil, 2020. Disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/202007/20200701131525_650.pdf>.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2017/I/015. Voto unânime. Relator: Luiz Guilherme Barbosa, 6 de agosto de 2018.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2017/I/026. Voto unânime. Relator: Luiz Guilherme Barbosa, 5 de setembro de 2018.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2017/I/044. Voto unânime. Relator: Guilherme Guimarães, 20 de dezembro de 2017. Inteiro teor disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/201909/20190913122553_18.pdf>.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2017/I/045. Voto unânime. Relator: Luiz Fernando Ribeiro, 1º de março de 2019.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2017/I/051. Voto unânime. Relatora: Ana Beatriz Macedo, 12 de setembro de 2019.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2017/I/076. Voto unânime. Relator: Luiz Fernando Ribeiro, 17 de janeiro de 2020.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2018/I/087. Voto unânime. Relator: Roberto de Palma Barracco, 11 de outubro de 2019.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2018/I/190. Voto unânime. Relatora: Daniela Borçato, 23 de fevereiro de 2021.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2018/I/202. Voto unânime. Relatora: Liselaine Marques, 14 de agosto de 2020.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CNRD 2019/I/352. Voto unânime. Relator: Roberto de Palma Barracco, 30 de dezembro de 2020.

CNRD. Câmara Nacional de Resolução de Disputas. Sentença. Processo CRL 2015/I/011. Voto unânime. Relator: Luiz Fernando Ribeiro, 23 de agosto de 2017. Inteiro teor disponível em <https://conteudo.cbf.com.br/cdn/201909/20190913122553_982.pdf>.

CORREA, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil, 3: Contratos**. 5ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2012.

DAVIS, Timothy; SHROPSHIRE, Kenneth. **The business of sports agents**. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2008.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil brasileiro, Volume 3: Teoria das obrigações contratuais e extracontratuais**. 32ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2016.

EZABELLA, Felipe Legrazie. **Agente FIFA e o Direito Civil Brasileiro**. São Paulo: Quartier Latin, 2010.

FACHADA, Rafael Terreiro. **Direito Desportivo: Uma disciplina autônoma**. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Autografia, 2017.

FACHADA, Rafael Terreiro; PENNA, Maria Eduarda Strauss Moreira; PIZOEIRO, Carolina Araújo de Azevedo. A organização das federações desportivas internacionais e a sua relação com as associações nacionais. In: **Direito Desportivo: Contexto, globalização e conflito**. Org. Angelo Vargas. Belo Horizonte: Casa da Educação Física, 2021. P. 173-182.

FIFA. Players' Agents Regulations, de 10 de dezembro de 2000. Zurique, 2000. Disponível em <<https://resources.fifa.com/image/upload/players-agents-regulations-2001.pdf?cloudid=rhavsrwogbo700bfajpl>>.

FIFA. Players' Agents Regulations, de 29 de outubro de 2007. Zurique, 2007. Disponível em <<https://resources.fifa.com/image/upload/players-agents-regulations-2008.pdf?cloudid=umrmelh3zftzj9yme11q>>.

FIFA. Regulations on Working with Intermediaries, de 21 de março de 2014. Zurique, 2014. Disponível em <<https://resources.fifa.com/image/upload/regulations-on-working-with-intermediaries-2367763.pdf?cloudid=cr6dquxm2adupv8q3ply>>.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 26ª Edição. Coord. Edvaldo Brito, Atualizadores Antonio Junqueira de Azevedo e Francisco Paulo de Crescenzo Marino. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2007.

HATJE, Marli. Esporte e Sociedade: Uma relação pautada pela mídia. In: **XXVI Congresso Brasileiro de Ciência da Comunicação - Intercom**. Belo Horizonte, 2003. Disponível em <<http://cev.org.br/arquivo/biblioteca/esporte-sociedade-uma-relacao-pautada-pela-midia.pdf>>.

MARTINS, Rafael; SECKELMANN, Udo. A regulamentação da atividade do intermediário no Brasil. In: **Direito Desportivo: Contexto, globalização e conflito**. Org. Angelo Vargas. Belo Horizonte: Casa da Educação Física, 2021. P. 137-152.

MARTINS-COSTA, Judith. **A boa fé no direito privado: sistema e tópicos no processo obrigacional**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1999.

MELO FILHO, Álvaro. **Direito Desportivo: Aspectos teóricos e práticos**. São Paulo: IOB Thomson, 2006.

MELO FILHO, Álvaro; SANTORO, Luiz Felipe. **Direito do Futebol: Marcos jurídicos e linhas mestras**. São Paulo: Quartier Latin, 2019.

NETO, Carlos. O Direito das Crianças e Jovens ao Jogo e no Desporto: Uma Abordagem Ecológica. In: **Direito Desportivo: Os contornos jurídicos da ludicidade**. Org. Angelo Vargas. Belo Horizonte: Casa da Educação Física, 2020. P. 67-82.

NICOLAU, Jean Eduardo Batista. **Direito internacional privado do esporte: Estudos sobre uma disciplina em construção**. Tese (Doutorado). Orientador Gustavo Ferraz de Campos Monaco. Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2017.

RAMOS, Rafael Teixeira. **Agentes desportivos (*player agents*) e sua remuneração no ordenamento jurídico desportivo**. Monografia (Pós-Graduação em Direito do Desporto Profissional). Faculdade de Direito, Universidade de Coimbra. Coimbra, 2006.

RAMPAZZO, Lino. **Metodologia Científica: para alunos dos cursos de graduação e pós-graduação**. 7ª Edição. São Paulo: Loyola, 2013.

REIS, Rômulo Meira. **Gestão do Campeonato Brasileiro de Futebol: Economia, Política, Mídia e TV**. Curitiba: Editora Prismas, 2014.

ROPPO, Enzo. **O Contrato**. Coimbra: Almedina, 2009.

Royal Courts of Justice. Jacques Lichtenstein Claimant vs. Clube Atlético Mineiro, de 29 de junho de 2005. Inteiro teor disponível em <<https://www.casemine.com/judgement/uk/5a8ff73060d03e7f57ea94fd>>.

SMACCHIA, Luca; LLOYD, Thomas. **Intermediaries in football: an update on CAS jurisprudence**. Football Legal, nº 8. 2017. P. 98-103.

STJ. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 476.472-SC (2002/015614-4). Voto unânime. Relator Ministro Aldir Passarinho Junior, de 11 de novembro de 2003

STJ. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 1.765.004-SP (2017/0274374-3). Voto por maioria. Relator Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva, de 5 de dezembro de 2018.

TAS/CAS. Tribunal Arbitral du Sport/Court of Arbitration for Sport. CAS 2013/A/3251, Genoa Cricket and Football Club S.p.A v. Gary Porter, voto unânime, julgado em 3 de fevereiro de 2014. Inteiro teor disponível em <<https://jurisprudence.tas-cas.org/Shared%20Documents/3251.pdf>>.

TAS/CAS. Tribunal Arbitral du Sport/Court of Arbitration for Sport. CAS 2006/A/1019, G. v. O., Árbitro único Chris Georghiades, julgado em 5 de dezembro de 2006.

TAS/CAS. Tribunal Arbitral du Sport/Court of Arbitration for Sport. CAS 2011/A/2637, PCF CSKA Sofia EAD v. Vanio Kostov, Árbitro único Chris Georghiades, julgado em 3 de outubro de 2012. Inteiro teor disponível em <<http://jurisprudence.tas-cas.org/Shared%20Documents/2637.pdf>>.

TAS/CAS. Tribunal Arbitral du Sport/Court of Arbitration for Sport. CAS 2011/A/2660, Vincenzo d'Ippolito v. Danubio F.C., voto unânime, julgado em 5 de outubro de 2012. Inteiro teor disponível em <<https://jurisprudence.tas-cas.org/Shared%20Documents/2660.pdf>>.

TEPEDINO, Gustavo. **Comentários ao Novo Código Civil, das várias espécies de contrato, do mandato, da comissão, da agência e distribuição, da corretagem, do transporte.** Coord. Sálvio de Figueiredo Teixeira. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **O contrato e sua função social.** Rio de Janeiro: Forense, 2004.

TRINDADE, Sandro. A representação e a atuação do intermediário no futebol brasileiro. In: **Direito Desportivo: O contexto hipermoderno.** Org. Angelo Vargas. Belo Horizonte: Casa da Educação Física, 2019. P. 207-219.

TUBINO, Manoel José Gomes. **Dimensões sociais do esporte.** 2ª Edição. São Paulo: Cortez, 2001.

VARGAS, Angelo. Por uma lógica desportiva do jogo: O legítimo fundamento do Direito Desportivo na Era da Hipermodernidade. In: **Direito Desportivo: Temas Transversais.** Org. Angelo Vargas. Rio de Janeiro: Autografia, 2017. P. 11-24.

WALD, Arnaldo. **Obrigações e Contratos.** 16ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2004.