

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A RELAÇÃO SALÁRIO/DESEMPENHO NOS DOIS
PRINCIPAIS MODELOS DE LIGAS ESPORTIVAS**

BRUNO BERNARDO GUIMARÃES CONFORTO
matrícula nº: 107384008

ORIENTADOR(A): Prof. Fábio Silos de Sá Earp

MAIO 2014

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

A RELAÇÃO SALÁRIO/DESEMPENHO NOS DOIS PRINCIPAIS MODELOS DE LIGAS ESPORTIVAS

BRUNO BERNARDO GUIMARÃES CONFORTO
matrícula nº: 107384008

BANCA EXAMINADORA

PROF. ORIENTADOR. Fábio Silos de Sá Earp
PROF. Eduardo Figueiredo Bastian
PROF. Luiz Carlos Delorme Prado

MAIO 2014

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do(a) autor(a)

Football lies somewhere between war and economics.
(Miko Petkovic)

Professional sports may be the only business where the owners want regulation, and labor - the players - want the free market.
(Mike Ozanian)

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao professor Fábio Sá Earp pela ajuda bibliográfica a paciência e a orientação sobre este tema tão distinto dentre as atividades econômicas. E aos professores Eduardo Bastian e Luiz Carlos Prado pela disponibilidade de participarem da banca examinadora.

A minha mãe e meus familiares por todo o apoio durante o período da faculdade.

Aos amigos Marco Aurélio Lopes, Alexandre Silva, Thomaz Alexandre, José Junior, Marcelo Constantino, Daniel Novais, Humberto Fernandes, Thiago C. A. Leal, Fabio Ivo Monteiro e aos demais amigos da LBH e antiga NHLBR pelos insights e a oportunidade de compartilhar o conhecimento e a paixão pelo hóquei no gelo.

Aos amigos Roberta Bruno, João Mello, Marcio Silveira, Rhana Soares, Pedro Yaghdjian, Natalia Rodrigues, Felipe Zaire e André Mitidieri pela amizade e convivência durante todos os anos da faculdade.

E, principalmente, a minha querida esposa Isabela Bacelar cuja paciência, estímulo e ajuda na revisão foram essenciais para que este trabalho fosse realizado.

RESUMO

O trabalho focaliza principalmente a relação entre salário e desempenho nos dois principais modelos de ligas esportivas, o modelo federativo inglês e o modelo de franquias americano. Modelos estes que são referencia na elaboração de ligas esportivas que são os entes principais destinados a agrupar times para um objetivo em comum, o titulo da competição.

Através do estudo das diferenças entre os dois modelos desde a criação de suas praticas, passando pelas suas regras peculiares e pela história do mercado de trabalho entre atletas, ligas e equipes, o trabalho procura discutir a hipótese de que um maior gasto com salários traduz-se em um melhor desempenho na liga. Para tal utilizaremos regressões pontuais durante vários períodos da história de duas ligas: A Liga Inglesa de Futebol, representando o modelo federativo e a National Hockey League representando o modelo de franquias.

A partir da verificação da hipótese, o trabalho faz uma breve discussão dos impactos deste resultado frente a situação de eficiência de mercado e, finalmente, o balanço competitivo das ligas.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

AA	American Association
ABA	American Basketball Association
AHL	American Hockey League
CBA	Collective Bargaining Agreement
ECAHA	East Coast Amateur Hockey Association
FA	Football Association
FIFA	Fédération Internationale de Football Association
FL	Football League
IIHF	International Ice Hockey Federation
IL	International League
MLB	Major League Baseball
NBA	National Basketball Association
NBPA	National Basketball Players Association
NFL	National Football League
NFLPA	National Football League Players Association
NHL	National Hockey League
NHLPA	National Hockey League Players Association
NL	National League
UE	União Européia
UEFA	Union of European Football Associations
WHA	World Hockey Association

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO I - OS DOIS MODELOS ATUAIS DE LIGAS ESPORTIVAS	14
I.1 - ORIGEM DOS MODELOS ESPORTIVOS.....	14
I.1.1 - <i>A National League e a origem do modelo americano de franquias</i>	15
I.1.2 - <i>A Football Association, a Football League e a origem do modelo federativo europeu.</i>	17
I.1.3 - <i>A cultura da época como fator determinante para o desenvolvimento dos modelos.</i>	18
I.2 - PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE OS MODELOS.....	20
I.2.1 - <i>Subordinação a entidades superiores</i>	20
I.2.2 - <i>Livre entrada e franquias</i>	21
I.2.3 - <i>Promoção e Rebaixamento</i>	23
I.2.4 - <i>Categorias de base e Draft</i>	24
I.2.5 - <i>Formato de disputa</i>	26
I.2.6 - <i>Competições Simultâneas</i>	28
I.2.7 - <i>Receitas</i>	29
I.3 - CONCLUSÕES	30
CAPÍTULO II - EVOLUÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO ESPORTIVOS	31
II.1 - EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO NO MODELO FEDERATIVO	32
II.1.1 - <i>O profissionalismo e o sistema de Retain and Transfer</i>	33
II.1.2 - <i>Os julgamentos de Kingaby e Eastham</i>	36
II.1.3 - <i>A União Europeia e a Lei Bosman</i>	41
II.2 - EVOLUÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO NO MODELO DE FRANQUIAS.....	44
II.2.1 - <i>Franquias: Ligas Rivals e a Cláusula de Reserva.</i>	45
II.2.2 - <i>Associações de Jogadores e o Passe Livre</i>	47
II.2.3 - <i>Pressões econômicas, greves e locautes.</i>	52
II.3 - CONCLUSÃO	57
CAPÍTULO III - O RELACIONAMENTO GASTO-DESEMPENHO NOS DOIS MODELOS	62
III.1 - SZYMANSKI E OS RELACIONAMENTOS GASTO-DESEMPENHO E DESEMPENHO-RECEITA.....	63
III.1.1 - <i>O Relacionamento Gasto-Desempenho</i>	64
III.1.2 - <i>Outros fatores considerados na avaliação do desempenho de uma equipe.</i>	67
III.1.3 - <i>Análise de Receita e desempenho</i>	70
III.2 - RELAÇÃO GASTO-DESEMPENHO NA LIGA INGLESA.....	71
III.2.1 - <i>O período entre 1950-1960</i>	71
III.2.2 - <i>O período entre 1978-1997</i>	74
III.2.3 - <i>O período entre 1998-2007</i>	76
III.3 - O RELACIONAMENTO GASTO-DESEMPENHO NA NATIONAL HOCKEY LEAGUE	79
III.3.1 - <i>Período anterior ao locaute de 2005 (89-2004)</i>	80
III.3.2 - <i>Período posterior ao locaute de 2005 (2005-13)</i>	83
III.4 - COMPARAÇÕES ENTRE OS MODELOS	87
CONCLUSÃO	92
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	96

INTRODUÇÃO

A tentativa de definir o que vem a ser entretenimento torna-se difícil, em virtude da extensão de seu conceito. Em termos gerais, seria uma atividade agradável realizada nos momentos de lazer. Tal atividade pode compreender diversas práticas: esporte, cinema, compras, leitura, música, etc. Além de o conceito ser bem subjetivo, uma vez que nem sempre há consonância do que seja lazer; as fronteiras temporais e espaciais dessas práticas são muito tênues, devido às novas mídias e à mudança da relação entre os indivíduos e o tempo. Frequentemente, o trabalho é intercalado por momentos de descontração e divertimento, contudo, tais momentos não são considerados como práticas de entretenimento, sendo este entendido como uma atividade pontuada nas horas pós-trabalho.

“As práticas de entretenimento”, segundo Sá Earp (2002), “na maior parte das vezes, exigem que seus consumidores gastem dinheiro, gerando fluxos de renda que sustentam os fornecedores desse serviço” Assumindo essa perspectiva, definiremos o próximo item: a Economia do Entretenimento.

A Economia do Entretenimento procura entender as relações econômicas envolvidas nas atividades de lazer dos indivíduos. As atividades compreendem vários setores, como cultura, turismo e esporte, este último objeto da nossa análise. Tais setores podem ser entendidos como mercados potenciais para as indústrias fornecedoras de entretenimento seja ele sobre forma de shows, torneios, passeios, etc. Os consumidores, por sua vez, mediante uma relação econômica, adquirem esses produtos. Em resumo, a Economia do Entretenimento tem como o corpus de estudo essa relação econômica, procurando entender as variáveis que envolvem a aquisição desses bens, as motivações dos consumidores, dos fornecedores, dentre outros fatores.

Harold L. Vogel, em seu livro *Entertainment Industry Economics* (2001), emprega dados bastante relevantes quanto à importância do segmento; segundo o autor, os americanos gastam ao menos 120 bilhões de horas em formas de entretenimento, sendo o gasto global na casa de trilhões de dólares. Esses dados revelam um fato inegável: há hoje uma grande demanda por lazer. Ainda segundo Vogel, mesmo durante tempos de crise, os custos do entretenimento não tendem a diminuir. Assim, os economistas podem aplicar a mesma lógica empregada a outras demandas (de ouro, moradia, vestimenta, etc.) àquelas do lazer.

Outro indicador da relevância para a Economia do Entretenimento é o número de indústrias envolvidas no setor, como a indústria do cinema, gravadoras, emissoras de TV, cassinos, parques temáticos, ligas esportivas, etc. A especialização demonstra que este é considerado um negócio lucrativo pelas grandes indústrias, representando para as mesmas, segundo Vogel, um lucro anual superior a 100 bilhões de dólares. Logo, demonstrada a importância da Economia do Entretenimento, abordaremos o conceito de Economia do Esporte.

No início do século XX, o esporte se transformou em uma atividade profissional e, nas últimas décadas, o seu aspecto comercial mudou as equipes, que, se outrora eram instituições operadas para a promoção do jogo, agora são uma organização cujos fins requerem um grande montante financeiro. Em alguns casos, as equipes ou ligas passaram a se tornar em companhias limitadas, com acionistas, diretores, responsabilidades limitadas, pagamento de salários e até programas de investimento.

Pode se considerar a Economia do Esporte como um dos ramos da economia do entretenimento. O esporte é, sem dúvida, um dos ramos da economia do entretenimento com maior crescimento nas últimas décadas. Desde os antigos jogos olímpicos à sua difusão pelo rádio, internet e televisão no século XX, houve um grande caminho de expansão. Pode se dizer que o papel da televisão é fundamental, criando um grande alcance visual/econômico dessas atividades. Atualmente, com a globalização em expansão, os eventos esportivos repercutem mundialmente, com larga transmissão dos principais acontecimentos, como a Copa do Mundo, Olimpíadas, A Liga dos Campeões da UEFA, o Super Bowl, entre outros.

Além disso, essa economia não se limita ao evento esportivo, existindo um número significativo de atividades comerciais “orbitais”. Essas atividades compreendem: venda de produtos de times, camisas, chaveiros, jogos, turismo dentre outras. Estima-se que, só nos Estados Unidos, o lucro advindo dos esportes seja em torno de 10 a 15 bilhões de dólares, podendo dobrar se considerado o lucro das atividades “orbitais”.

Podemos observar essa importância, analisando alguns dados do Super Bowl, um dos maiores eventos da NFL (National Football League):

- i) Em 2010, o custo de 30 segundos de propaganda foi de aproximadamente 2.8 milhões de dólares;

- ii) Cerca de 114.9 milhões de pessoas assistiram ao Super Bowl em 2010;
- iii) O crescimento do preço do anúncio em relação ao período 2008-2009 foi de 11%;
- iv) Custo para o Sul da Flórida para receber o Super Bowl: oito milhões de dólares;
- v) Estimativa de benefícios para o Sul da Flórida: 353 milhões.

Pelo exame dos dados, observamos a amplitude assumida pela economia do esporte atualmente. Devido a essa expansão, a atenção acadêmica tem se voltado para o estudo do mercado do esporte, além da sua regulação, dos seus negócios e da sua economia.

Dada a amplitude desta indústria, podemos definir como atores principais da Economia do Esporte as ligas esportivas e suas respectivas equipes. São elas que formam o núcleo da atividade esportiva e que geram todo interesse e as outras atividades orbitais.

O estabelecimento de ligas esportivas foi motivado primariamente por uma necessidade de manter um calendário padrão, sem o qual as equipes teriam grandes dificuldades de organizar jogos regulares. O negócio das ligas esportivas, de certa forma, é único. Ele se difere dos outros negócios de diversas formas. Talvez a principal diferença esteja no relacionamento competitivo entre clubes.

Uma equipe esportiva está em um ambiente hostil de alta competição com outras equipes altamente motivadas, ao mesmo tempo, elas necessitam de algum grau de organização na estrutura das competições e regulamentos que beneficiam a indústria como um todo. Estes são os elementos básicos do negócio do esporte. Um produto (o entretenimento numa atividade esportiva) suprido por trabalhadores (jogadores e técnicos, staff), utilizando terra (campos), construções (Estádio) e equipamento (bolas, uniformes) por um salário e vendido para os consumidores (torcedores) através de competição e cooperação com seus rivais. Equipes esportivas cooperam com as outras para criar competição. Nesse caso, seria um negócio especial que, sem cooperação, não haveria competição. Desde o início, as ligas esportivas tentam controlar a competição de um número de formas, fãs (preços de ingressos), jogadores (sistema de transferências) e lucros.

Seja o lucro ou o sucesso no jogo, um clube bem gerenciado é mais provável de atingir seu objetivo. Como Todo tipo de negócio, o esporte necessita da geração de renda através da

venda de seu produto para os consumidores, precisando atuar em marketing, patrocínios e promoção, além de investir em ativos físicos e infraestrutura.

Mas acima de todos estes aspectos, está o pagamento de salários e o investimento em novos talentos para atingir níveis de desempenho satisfatórios. Afinal, ao lado da demanda pelo esporte, está o torcedor, fonte da maioria das receitas de uma equipe esportiva é gerada.

Como qualquer outro negócio, o esporte é uma atividade que procura utilizar os recursos disponíveis com algum grau de eficiência para tentar atingir um objetivo, este objetivo pode ser o sucesso no campo ou o lucro, porém a forma como estes recursos serão utilizados irá determinar o sucesso ou o fracasso. Mesmo existindo o elemento da incerteza nos eventos esportivos, que leva ao grande interesse dos torcedores, existe uma serie de fatores que podem ser considerados sistemáticos, fazendo o resultado da alocação de recursos ser ao menos um pouco previsível.

Porém, as ligas esportivas não são sempre iguais em todos os lugares e em todos os esportes, E para isso precisamos estudar as diferentes formas de organização das ligas.

No que tange às ligas esportivas, atualmente, existem dois modelos de organização. O modelo americano (franquias) e o europeu (federações). Cada um com suas peculiaridades e apresentando seus pontos positivos e negativos. Neste trabalho, apresentaremos um dos pontos divergentes entre estes modelos.

Ao contrario de agentes de outras atividades econômicas, as equipes esportivas podem não possuir como objetivo principal o lucro, e sim a vitória no campeonato em que está disputando. Isto pode levar a pressões financeiras e até a uma situação de prejuízo. Considerando que as maiores despesas de uma equipe esportiva estão no salário pago aos seus jogadores, é importante saber a relação entre o mercado de trabalho e o objetivo final de uma equipe esportiva, que seria o título de um campeonato ou uma melhora de posição. Desta forma, verifica-se a hipótese de que um maior gasto salarial com jogadores gera uma melhor posição na liga.

Nessa perspectiva, abordaremos os dois modelos esportivos, comparando os sistemas federativo e de franquias, assim como confrontando os sistemas de salários e mercado de trabalho de ambos, objetivando a validade da hipótese acima, e, por consequência, verificando se ela se aplica aos dois modelos.

O primeiro capítulo pretende analisar comparativamente os dois modelos de ligas esportivas existentes hoje em dia: o modelo federativo, que tem sua origem na Europa, e o modelo de franquias, com origem nos Estados Unidos.

O segundo capítulo apresenta a evolução e as peculiaridades do mercado de trabalho entre estes dois modelos, bem como seu funcionamento atual a partir das regras salariais adotadas.

Finalmente, o terceiro capítulo procura mostrar, através de dados e regressões, baseados na Football Premier League da Inglaterra e a National Hockey League dos EUA/Canada, se as diferenças entre o modelo salarial adotado em ambas as ligas afeta a hipótese de que um maior gasto em salários impacta num melhor posicionamento no final do campeonato.

CAPÍTULO I - OS DOIS MODELOS ATUAIS DE LIGAS ESPORTIVAS

No centro do mercado esportivo, encontram-se as equipes e as ligas. Esse mercado se apresenta de forma diferente dos demais, principalmente, no que tange à cooperação: uma liga esportiva de sucesso necessita que as equipes aceitem regras e regulamentos comuns, bem como um nível de oposição razoável. Assim, uma equipe não consegue existir nem esportivamente, nem economicamente, sem a presença de outras dentro do mesmo campeonato.

As ligas esportivas, por sua vez, são o veículo principal para o desenvolvimento do mercado do esportivo, sendo a disputa entre equipes adversárias o principal atrativo a mover a paixão dos torcedores e a atrair um grande público consumidor. Desse modo, é importante verificar o funcionamento das ligas esportivas como um todo, para definir de que forma essa dinâmica pode ser melhor aproveitada por todas as partes envolvidas.

A existência de várias ligas esportivas não constitui uma uniformidade no que tange a regulamentos, formatos de disputa e regras salariais. Apesar de sua diversidade, essas diferentes ligas podem ser agrupadas em dois modelos: o modelo federativo, que tem como seu expoente o futebol europeu, e o modelo de franquias, muito utilizado nos Estados Unidos pelas autodenominadas “grandes ligas”, como a National Football League (NFL), Major League Baseball (MLB), National Basketball Association (NBA) e a National Hockey League (NHL). Vale ressaltar ainda que as ligas esportivas, inseridas no modelo federativo, podem possuir uma ou mais características do modelo de franquias e vice-versa.

Assim, o objetivo deste capítulo é dar um entendimento preliminar dos modelos, apresentando as origens de ambos, como também entender as suas diferenças. Para tanto, procura-se compreender o núcleo básico de cada modelo e compará-los de forma contrastiva, antes de passar à discussão das regras salariais e seus efeitos, que serão abordados, com maior profundidade, no segundo capítulo.

1.1 - Origem dos modelos esportivos

Para entendermos o funcionamento dos modelos existentes atualmente, é necessário verificar a influência da cultura local na organização comercial das ligas, observando a evolução das organizações e associações desde sua origem.

As ligas, nos Estados Unidos, têm o seu início a partir da criação da National League (NL) de beisebol, em 1876. Já o modelo federativo é baseado naquele criado pela Football Association (FA), datando de 1863, e pela Football League (FL), de 1888, ambas na Inglaterra. A NL, a FA e a FL foram marcos na transição do esporte amador para o esporte profissional.

As ligas dos dois modelos possuíram uma trajetória comum: passando desde o desenvolvimento do esporte amador e a posterior profissionalização de atletas até a transformação do jogo em algo cada vez mais visado e competitivo. Como resultado desse desenvolvimento, houve a separação entre as ligas profissionais e amadoras, já que não era possível manter, sob a mesma organização, equipes com ideais e níveis de jogo tão díspares.

A partir desse momento, cada modelo assume rumos diferentes de acordo com a cultura da época em cada local. A liga americana, por exemplo, opta por uma organização mais comercial, rivalizando com seus competidores, ao passo que a liga inglesa opta pela organização mais inclusiva, procurando chegar a acordos entre partes distintas e formando uma associação grande e soberana.

I.1.1 - A National League e a origem do modelo americano de franquias

As primeiras ligas de beisebol existentes eram, essencialmente, amadoras e proibiam o pagamento a jogadores, porém, com o maior interesse do público, o advento do pagamento de ingressos pelos espectadores e a maior competitividade das equipes, pressionou-as a procurar formas de pagar bons jogadores pelos seus serviços.

A cultura do business do beisebol surge dessa prática. Os donos de equipe procuravam uma forma de melhorar o nível técnico do jogo, gerar lucros e manter espaço físico disponível para o esporte numa época cuja urbanização reivindicava a disponibilidade de terrenos livres para a prática esportiva. Após algumas tentativas fracassadas, devido a pressões ligadas a apostas esportivas e à constante disputa por jogadores entre as equipes, foi criada a National League (NL).

Sendo o primeiro modelo conhecido de liga fechada no mundo, a NL foi criada por William Hubert, um capitalista bem sucedido que era dono de uma das mais tradicionais equipes de beisebol, o Chicago White Stockings. Hubert, juntamente com um grupo de donos de equipes de beisebol, fundou a liga, com objetivo de organizar uma competição mais lucrativa.

A diferença entre o modelo da NL para o das outras ligas era a utilização de medidas agressivas praticadas no mundo capitalista da época, entre elas o controle sobre o processo produtivo e sobre os mercados de trabalho. Hubert promoveu ainda a separação de estruturas de gerenciamento da liga, promovendo assim a criação de uma diretoria formada por dirigentes sem nenhuma ligação com as equipes presentes; dando dessa forma uma maior legitimidade e permitindo uma melhor aplicação das regras e medidas disciplinares, algo que era difícil de ser respeitado nas ligas anteriores.

Dentre as principais implementações da NL, estão a exclusão dos jogadores da negociação de contratos com outras equipes, um mínimo de 75.000 habitantes para criação de uma equipe obtendo um monopólio territorial; além da imposição de um preço de ingresso uniforme para todos os estádios e o pagamento de salário a juízes.

Outras ligas rivais tentaram competir com a NL, a primeira delas foi a International League (IL), que era organizada num sistema cooperativo entre jogadores. A rivalidade entre as ligas fez com que a NL proibisse os jogos contra equipes da IL, assim como a presença em seus estádios.

Entretanto, uma nova medida, permitindo o ingresso na NL por mérito técnico, fez com que a mesma se expandisse, minimizando a influência das outras ligas e fazendo com que as equipes mais fortes trocassem a International League pela National League.

Caso semelhante aconteceu com a American Association (AA) que empregava alguns expedientes não aceitos pela National League, como a possibilidade de se jogar aos domingos e a venda de bebidas alcoólicas nos estádios. Apesar das medidas adotadas pela AA, muitos de seus times acabaram por se transferir para a NL, devido à melhor condição econômica da liga.

Logo, o modelo criado pela NL pode ser considerado o primeiro modelo de franquias existente. Tal liga conseguiu fortalecer as equipes, destruir ou absorver ligas rivais, tornando-se o padrão para as ligas esportivas americanas, através de suas práticas monopolísticas e do seu controle dos meios de produção.

I.1.2 - A Football Association, a Football League e a origem do modelo federativo europeu.

Em 1863, foi criada a Football Association (FA). Fundada por onze clubes situados nas proximidades de Londres, a FA tinha como propósito estabelecer um conjunto comum de regras. Algo necessário em uma época na qual coexistiam diversas variações do futebol, sendo o Rugby uma delas.

O primeiro desafio da associação foi transformar o código londrino em um código comum a outras regiões da Inglaterra, principalmente, no norte, onde já havia um número razoável de praticantes. Com o sucesso do código londrino, outras regiões o aderiram, passando para 28 o número de equipes afiliadas à Football Association.

Nessa época, a associação não possuía um campeonato específico, para isso foi criada, em 1871, a FA Cup, um torneio eliminatório em jogo único semelhante aos torneios jogados nas escolas públicas inglesas. Cabe destacar que esse torneio ainda é jogado atualmente.

Aproveitando o êxito da competição, a FA procurou se expandir. À medida que o futebol se popularizava, a associação alcançou o expressivo número de 200 equipes ao fim da década de 1880, transformando o esporte em um grande atrativo comercial e aumentando a pressão para sua profissionalização.

As equipes do norte da Inglaterra, uma região mais industrializada, eram favoráveis à profissionalização. Muitos dos jogadores dessas equipes eram operários oriundos das classes mais baixas, tendo que dividir os seus esforços entre o futebol e a indústria. A contratação dos operários exclusivamente para o futebol seria benéfica aos operários/atletas, possibilitando um ganho de vida comparavelmente mais fácil e melhorando o desempenho das equipes. Em virtude da presença de atletas profissionais, houve uma melhora no desempenho das equipes. Esse fato pressionou a administração da FA, que era majoritariamente composta por dirigentes londrinos, membros da elite ainda resistentes ao profissionalismo.

A luta por poder, dentro da FA, provocou o fortalecimento da própria federação em vez do seu fracionamento em ligas distintas. Os seus dirigentes por sua vez preferiram ceder aos argumentos dos clubes do norte sobre a profissionalização dos jogadores e o funcionamento da associação; o que gerou uma característica inerente ao modelo federativo: a existência de uma administração integrada, responsável pelo desenvolvimento do esporte em todos os seus níveis; dando origem a outras entidades supranacionais, como a UEFA e a FIFA.

Em virtude da profissionalização, houve também a necessidade de uma competição mais estruturada, pois até então só existiam campeonatos regionais disputados da mesma forma que a FA Cup. A multiplicidade de competições dificultava a criação de um calendário comum. Muitas vezes, equipes abandonavam ligas em detrimento de outras; ocasionando a perda de receitas, além da indignação dos espectadores seja com a falta de planejamento dos jogos, seja com a sua característica intermitente.

Para resolver esse problema, foi criada a Football League (FL), em 1888, um torneio com calendário definido composto por 12 clubes, cujas equipes se enfrentavam em um sistema de jogos de ida e volta (um como mandante e outro como visitante). Dessa forma, os espectadores saberiam com antecedência as datas das partidas, além de permitir às equipes disputarem um maior número de jogos. Diferentemente dos torneios eliminatórios, onde muitas equipes eram eliminadas em uma única partida, esse tipo de competição era mais interessante às equipes, por gerar uma maior receita. A partir desse momento, pode ser identificada a transformação do futebol para o formato existente nos dias de hoje.

Ao contrário do que a National League foi para outras ligas nos EUA, a Football League não foi criada para ser uma rival da Football Association, pois ela necessitava que as equipes fortes da FA participassem do seu torneio, e isso seria impossível caso houvesse um rompimento. Além da influência da FA no desenvolvimento do esporte, o fato de possuir a principal competição da época foi um dos fatores essenciais para a decisão da FL em manter-se sob a estrutura da associação.

I.1.3 - A cultura da época como fator determinante para o desenvolvimento dos modelos.

Vista a origem dos dois modelos, podem-se observar algumas distinções entre ambos. Porém, o fato mais relevante está na diferença entre as culturas americana e inglesa na segunda parte do século XIX. Nessa época, a cultura americana tinha como principais valores a autossuficiência e individualismo agressivo.

The period between the end of the Civil War and the launching of the National League witnessed a profound transformation in the country's infrastructural landscape. The U.S. railroad system had grown from a fledging network to the world's most extensive. Industrial investment had practically doubled and the nation was rapidly becoming urbanized. The 1870s and 1880s were decades of concentrating economic power, which met with little resistance. Virtually any action to ruin one's competitors was acceptable as long it did not egregiously transgress the boundaries of the law. Ruthless in the economic sphere became a virtue. (SZYMANSKI; ZIMBALIST, 2005, p. 44)

Já na cultura inglesa ocorria o apogeu da sua glória imperial. A Inglaterra já era um país industrializado, mas ainda sujeito a distinções de classes e etiqueta.

[...] a society in which distinctions of class and etiquette could be as influential as money, any innovation was required to fit into the social order, not least because that order was seen to be successful. [...] Gentlemen capitalists in London might finance big business (including in the United States) but were more likely to be passive partners than active or aggressive principals. Anyone interested in breaking this social mold was more likely to emigrate than upset this domestic equilibrium. (SZYMANSKI; ZIMBALIST, 2005, p. 45)

Essas diferenças culturais moldaram as formas de exploração comercial existentes nos dois modelos esportivos atuais que, apesar de algumas similaridades na sua criação, desenvolveram-se de formas diferentes.

The English system represented a classic English compromise, the American system was a classic example of American laissez-faire capitalism. While the National League set out to distance itself from nonmember baseball clubs, this was never the intention of the Football League, which from its inception aimed to include as many of the leading teams as could be accommodated. (SZYMANSKI; ZIMBALIST, 2005, p. 46)

A National League não se interessava pelas equipes que não participavam da liga e não tinham interesse em preservar qualquer tipo de relação entre elas, a não ser que fossem uma ameaça, principalmente, relacionada à transferência entre jogadores ou seu monopólio territorial.

Por outro lado, na Football League, os clubes membros precisavam da renda e do prestígio da participação na FA Cup, o que levou a liga a possuir uma característica mais inclusiva, dando origem ao futuro sistema de divisões e permitindo a entrada de qualquer equipe na competição. Assim, a criação de ligas paralelas tornou-se quase impossível.

Por isso, foi possível observar o caráter determinante da cultura vigente à época para o tipo de estrutura de liga desenvolvido. Essas diferenças acabaram por criar dois modelos distintos.

In short, baseball developed as a monopolistic industry with a tight focus on profit, while soccer developed as a broad federation of highly competitive clubs. (SZYMANSKI; ZIMBALIST, 2005, p. 46)

A seguir veremos as principais diferenças nos dois modelos, considerando o período atual.

1.2 - Principais diferenças entre os modelos

Nesse tópico, são apresentadas as atuais diferenças entre o modelo federativo europeu e o modelo americano de franquias.

No modelo europeu, as ligas são abertas e ordenadas através de uma hierarquia de divisões e não existe monopólio sobre localização geográfica. Esse sistema permite que qualquer cidade pequena ou grande possua uma equipe capaz de competir na liga.

No modelo americano, as ligas são em geral fechadas, os donos das equipes normalmente controlam a entrada de novos participantes e sua localização, provocando assim um monopólio sobre um determinado território. Além disso, as ligas são beneficiadas com exceções no tange à legislação antitruste.

Com um monopólio territorial e um número fixo de equipes que podem entrar na competição, as ligas esportivas americanas procuram aproveitar o excesso de demanda, fazendo com que cidades disputem pela oportunidade de abrigar um time; muitas vezes isso ocorre na forma de subsídios públicos.

A seguir veremos as principais diferenças entre os modelos, passando pelos seguintes tópicos: subordinação ou não às entidades superiores, barreiras de entrada na liga, sistema de promoção e rebaixamento, categorias de base e draft, formato de disputa, existência de competições simultâneas e origem das receitas.

1.2.1 - Subordinação a entidades superiores

Uma das diferenças entre o modelo federativo e o de franquias está na existência de entidades superiores no controle do esporte. Essa presença determina o grau de liberdade encontrado nos modelos federativos ao passo que sua ausência, nas ligas de franquias, proporciona maior dinamismo.

No modelo europeu futebolístico, há uma subordinação das ligas nacionais à Fédération Internationale de Football Association (FIFA), que determina as regras do jogo a nível global; e a Union of European Football Associations (UEFA), que é responsável pela gestão do esporte no continente europeu. A existência dessas entidades implica uma regra esportiva comum a todos os associados, bem como uma unidade de procedimentos relacionada ao bom andamento das competições.

No modelo americano de franquias, essa subordinação não ocorre. Em alguns casos, como o Futebol Americano, essa ausência é justificada pela não existência de uma federação internacional; visto ser um esporte jogado de forma profissional apenas nos Estados Unidos. Em outros casos, porém, a liga opta por alterar algumas regras específicas do esporte, para procurar um tipo de melhora no produto esportivo e, em muitas vezes, a própria federação internacional adota as regras implementadas nas ligas de franquias. Esta independência pode ser vista tanto no basquete como no hóquei no gelo, a exemplo da criação de períodos menores, do tempo máximo de posse de bola e a linha dos três pontos na NBA ou a regra do icing e do tamanho da área de jogo na NHL.

Outro exemplo forte da independência das ligas, com relação às federações internacionais, relaciona-se ao fato de a NHL disputar sua fase final do campeonato (os playoffs da Stanley Cup) na mesma época do ano do campeonato mundial de hóquei no gelo da International Ice Hockey Federation (IIHF).

Como observado, a principal diferença entre a subordinação ou não subordinação de ligas a entidades está relacionada ao fato de que nas ligas subordinadas existe uma maior unidade de regras, assegurando que o mesmo conjunto do código esportivo seja aplicado em qualquer parte do mundo, ainda que o nível de jogo não seja o mesmo. Dessa forma, torna-se possível um fácil entendimento entre duas equipes de regiões geográficas distintas que venham a disputar uma partida.

Ao mesmo tempo, a não subordinação a uma entidade superior pode dar certo dinamismo à criação de novas regras que melhorem o espetáculo, pois a liga não subordinada é independente para adotar procedimentos sem a necessidade de uma chancela superior. Citando o caso da FIFA, pode-se notar uma resistência à adoção de novas regras; a federação de futebol só aceita uma mudança se ela for exaustivamente testada, além de ser passível de ser aplicada a todas as federações, sem exceção.

I.2.2 - Livre entrada e franquias

A livre entrada nas ligas esportivas representa a possibilidade de uma equipe nova entrar na competição livre de barreiras que impeçam sua adesão. Isso não indica que elas sejam inexistentes, mas que seu grau de complexidade não seja proibitivo.

No caso do modelo federativo europeu, essas barreiras são dadas pela necessidade de uma estrutura física para o time, sendo também necessário que o clube esteja de acordo com a

legislação vigente de cada país. Outro tipo de barreira se encontra no tempo necessário ao desenvolvimento de uma equipe, para que a mesma saia do nível inferior de competição até entrar nas ligas topo através do sistema de promoção e rebaixamento. Finalmente, um último tipo de barreira está na conquista de consumidores, no caso os torcedores. Uma equipe iniciante, jogando em divisões inferiores, precisa de alguns anos até conseguir uma torcida que possa lhe gerar receitas.

Já no modelo de franquias, pode-se dizer que as barreiras à entrada são muito maiores e difíceis de serem transpostas. Além de algumas barreiras já existentes nas ligas europeias, como a necessidade de estrutura física, as ligas americanas são entidades monopolísticas que cedem aos seus franqueados o direito de participar na liga. Como um sistema de franquias comercial, a entrada nesse tipo de liga implica um pagamento inicial, que em algumas competições, pode chegar a US\$ 700 milhões, como na entrada do Houston Texans na NFL.

Além da barreira financeira, já comentada, existe também a necessidade de aprovação do novo time por todos os outros membros da liga, ocasionando a barreira geográfica. Uma equipe pode vetar a entrada de uma outra localizada próxima a sua área de influência, no caso, uma área próxima a uma grande presença de seus torcedores/consumidores, criando assim um monopólio geográfico. Esse fato pode ser visto claramente na lista de franquias participantes nas grandes ligas nos EUA. As cidades americanas, em sua maioria, comportam apenas uma equipe por esporte em seu território, sendo a exceção mais notável a cidade de Nova Iorque, devido a sua população e ao seu grande poder econômico.

Além disso, este monopólio geográfico é muitas vezes permitido pelos legisladores americanos, não aplicando leis antitruste a ligas esportivas. Esta prática originou-se da exceção feita ao beisebol a Sherman Act, que regulava o comércio intra-estatal, pois os juízes consideravam o beisebol como entretenimento e não comércio.

Logo, ao passo que no modelo europeu não existem grandes barreiras à entrada e o mercado se aproxima mais do livre acesso; no modelo americano, a existência de taxas de ingresso na liga e a necessidade de aprovação dos outros membros tornam a entrada mais complicada.

I.2.3 - Promoção e Rebaixamento

O sistema de promoção e rebaixamento corresponde à mudança de equipes entre níveis diferentes dentro da hierarquia de uma liga, níveis esses normalmente chamados de divisões. No caso, um número fixo de equipes, nas últimas colocações numa divisão superior, é substituído pelo mesmo número de equipes nas melhores colocações em uma divisão inferior, ao final de cada temporada.

Esse sistema ocorre principalmente no modelo europeu de federações. A existência da livre entrada exige que as ligas nacionais europeias sejam divididas numa pirâmide hierárquica de divisões, das mais fortes às mais fracas. No caso da Liga Inglesa, por exemplo, podemos citar a Premier League, divisão topo, com 20 clubes além da League Championship, Division One e Division Two, segunda, terceira e quarta divisão, respectivamente, com 24 clubes cada.

Isso pressupõe todas as equipes possuírem a mesma oportunidade num sistema de ligas com divisões, a única diferença está no nível de desempenho entre elas. Por essa razão, existe a necessidade de dividi-las, visto o nível de desempenho ser excessivamente díspar entre equipes de primeira e sexta divisões, por exemplo. Ressalta-se também o fato de ser mais simples uma organização de vários campeonatos com poucas equipes do que um único campeonato com mais de 100 equipes.

No sistema de franquias, contudo, esse procedimento é inexistente. Nenhuma equipe, por pior que seja sua classificação em uma liga, é rebaixada para uma divisão inferior. As equipes de uma liga de franquias são associadas a outras equipes em ligas de nível menor. Estas, por sua vez, não têm oportunidade de chegar à divisão de topo, pois não foram desenhadas para tanto. Normalmente, situam-se em mercados com menor poder econômico e jogam em estádios com pouca capacidade. No caso do hóquei no gelo, as equipes da NHL se associam às equipes da AHL (American Hockey League), que disputam um campeonato paralelo, contando com jogadores jovens e/ou reservas da sua equipe associada na NHL.

O que ocorre nas ligas menores é uma constante mudança de jogadores entre as equipes afiliadas. Jogadores com bom desempenho, numa equipe da AHL, podem ser solicitados pela sua equipe filiada na NHL, por algum motivo tático ou de contusão. Igualmente, um jogador da NHL, que não esteja desempenhando bem seu papel, pode ser enviado à equipe afiliada de seu time na AHL. Essas movimentações seguem regras próprias, regulamentadas tanto pela NHL quanto pela AHL e suas respectivas associações de jogadores.

A diferença observada nos dois sistemas é que, no modelo federativo, equipes são punidas pelo mau desempenho, sendo rebaixadas a uma divisão inferior. Ao passo que, no modelo de franquias, as equipes não são punidas, porém um jogador que não esteja na sua melhor forma pode ser “rebaixado” e jogar na liga menor.

Pode-se afirmar assim que o sistema de promoção e rebaixamento tem um caráter justo no que tange a recompensar equipes com bom desempenho e a punir aquelas que não têm desempenho favorável. Muitas vezes, contudo, as equipes que foram rebaixadas acabam recebendo, indiretamente, uma punição extremamente alta, sendo a principal delas a perda de receitas por jogar em uma divisão inferior. Em alguns casos, essa perda de receita é grave o suficiente para que a equipe não consiga atingir um nível mínimo de desempenho, nem contratar novos jogadores, sofrendo sucessivos rebaixamentos. Em consequência, as ligas são obrigadas a ajudar financeiramente equipes rebaixadas, para que essas não sofram com os problemas descritos acima. Alguns donos de equipe, inclusive, discutem tentativas de eliminar a promoção e o rebaixamento na liga inglesa.

1.2.4 - Categorias de base e Draft

Sendo considerado um insumo importante para equipes esportivas, a procura por novos talentos difere nos dois sistemas estudados.

No sistema europeu, cada equipe possui suas categorias de base, normalmente, divididas por faixas etárias (sub-20, sub-17, etc.). Com isso, a equipe consegue se renovar constantemente. No entanto, é importante destacar que estes jogadores, apesar de não serem profissionais, possuem uma ligação com o clube. São comuns notícias de clubes europeus negociando jogadores ainda muito jovens para as suas divisões de base, com intuito de conseguir a exclusividade de um futuro astro do esporte. Como exemplo, podemos citar o Chelsea que contratou, em janeiro de 2012, três irmãos com idades entre 12 e 13 anos por cerca de um milhão de euros.

Contudo, as assimetrias econômicas entre as equipes causam uma disparidade no investimento nas categorias de base. As equipes com maior poder econômico conseguem uma melhor estrutura para seus jogadores, além de um melhor acompanhamento para seus jovens atletas. Elas também podem contar com um grande número de olheiros espalhados pelo mundo à procura de novos talentos. Enquanto que equipes com menor poder econômico além de não terem esses benefícios, podem ver-se obrigadas a vender seus talentos promissores para equipes maiores, em virtude de algum problema financeiro.

Por outro lado, no sistema de franquias, esse tipo de vínculo é vedado. As franquias não possuem divisões de base: jogadores com idade inferior a 18 anos não podem ser exclusivos de nenhum time. Até essa idade, o atleta joga por equipes universitárias ou juniores até atingir a idade para entrar no sistema de draft ou recrutamento. O draft corresponde ao sistema no qual as franquias escolhem os jogadores, uma por vez, de um grande pool de atletas oriundos dessas ligas juniores ou universitárias. Essa é a forma mais comum de um jovem talento ingressar em uma equipe profissional no sistema de franquias.

O formato desse sistema varia de acordo com a liga em questão, mas normalmente é usado o processo de rodadas sequenciais em que cada equipe tem uma escolha, partindo do time da última posição (que escolhe primeiro) até ao time campeão (que escolhe por último). Portanto, os melhores jogadores, que são os primeiros a serem escolhidos, vão para as equipes com as piores campanhas da temporada anterior. Mesmo parecendo um contrassenso, premiar equipes que desempenharam um mau papel permite que o sistema reequilibre, tecnicamente, a liga.

Uma equipe que se posiciona mal na tabela tem o benefício de escolher os melhores talentos no draft e, desse modo, poder contar com o serviço de bons jogadores no médio/longo prazo. Um bom exemplo é a franquia do Pittsburgh Penguins da NHL que, ao ficar entre as últimas posições, entre os anos de 2001 e 2006, conseguiu montar a base campeã da Stanley Cup em 2009.

Esse sistema também reequilibra a liga num critério econômico-financeiro, pois as equipes que recebem esses jogadores jovens tem a oportunidade de se reerguer no âmbito esportivo e, conseqüentemente, atraírem mais torcedores.

Assim, o sistema de draft, utilizado no modelo de franquias, procura corrigir as assimetrias técnico-esportivas e econômico-financeiras existentes. Ao passo que, no modelo federativo, a disputa por jovens talentos acaba desequilibrando a balança em favor das equipes que possuem melhores condições econômicas para investir em talentos de base e assinar com jogadores promissores de outras equipes.

I.2.5 - Formato de disputa

A forma em que o campeonato é disputado também é diferente em modelos federativos e modelos de franquias: a principal distinção está na presença da pós-temporada nas ligas americanas, também chamada de playoffs.

No modelo europeu, esta fase é inexistente. As equipes disputam um torneio com jogos de ida e volta contra cada adversário. Vence o campeonato a equipe que obtiver mais pontos ao final das rodadas. Mesmo premiando a regularidade, sendo o campeão aquele com maior aproveitamento durante todo o decorrer do torneio, esse formato apresenta algumas falhas.

Considerado um campeonato com 20 equipes, teremos uma campeã e 3 ou 4 rebaixadas para a divisão inferior, logo, 3/4 das equipes podem se mostrar desinteressadas nas últimas rodadas, pois não possuem os pontos necessários para conquistarem o título e já têm pontos suficientes para evitar o rebaixamento. A situação possibilita inclusive que uma equipe seja campeã ou rebaixada com várias rodadas de antecipação, o que tira a atratividade das rodadas finais. Atualmente, as competições supranacionais, como a Liga dos Campeões da Europa ou a Liga Europa (compostas por equipes que terminam no topo da tabela em seus respectivos campeonatos nacionais) atenuam esse problema. Tal estrutura torna mais atraente uma disputa entre as equipes que, mesmo não possuindo pontos suficientes para um título, ainda têm oportunidade de classificação para alguma dessas ligas.

Outra falha seria a ausência do confronto direto entre os principais postulantes ao título nas rodadas finais, a não ser por um puro acaso na hora de elaboração do calendário. Normalmente, as duas melhores colocadas na competição já se enfrentaram todas as vezes programadas durante o decorrer da competição. Esse tipo de falha não ocorre no modelo de franquias, pois a existência dos playoffs determina que as melhores equipes da temporada se enfrentem numa segunda e decisiva fase do torneio.

No modelo de franquias, nos Estados Unidos, primeiramente, é disputada uma fase semelhante ao do modelo federativo, a chamada temporada regular. Porém, esse formato possui algumas diferenças do modelo descrito anteriormente. Durante a temporada regular, as equipes se enfrentam somando pontos, para conseguirem a classificação para os playoffs, mas, ao contrário do sistema federativo, o calendário, normalmente, não é balanceado. Algumas equipes enfrentam-se mais vezes que outras, não havendo a limitação de dois jogos de ida e volta. Dependendo da liga, uma equipe pode enfrentar mais de quatro vezes o time A,

ao passo que a mesma equipe jogará apenas uma vez contra o time B. Isso normalmente ocorre devido a limitações geográficas existentes, permitindo que equipes mais próximas se enfrentem um maior número de vezes.

Considerando o exemplo da NHL, até 2013, esta liga era dividida em duas conferências, Leste e Oeste; e seis divisões: Sudoeste, Atlântico, Nordeste (fazendo parte da conferência Leste) Pacífico, Noroeste e Central (fazendo parte da conferência Oeste). Uma equipe na divisão Sudoeste, por exemplo, enfrentaria 6 vezes uma equipe dentro de sua divisão, 4 vezes uma equipe das outras duas divisões dentro da conferência (Atlântico e Nordeste) e entre uma ou duas vezes, dependendo do ano, as equipes da outra conferência (Oeste). Esse tipo de calendário reduz os custos de deslocamento caso fosse adotado um modelo de todos contra todos, pois evita que a equipe de Los Angeles, por exemplo, tenha que se deslocar mais de uma vez por temporada até a costa leste, para enfrentar a equipe de Philadelphia ou vice-versa.

Nas ligas de franquias, após a temporada regular, as melhores equipes classificam-se para os playoffs quando ocorre confronto direto eliminatório, em um jogo único ou em séries de melhor de 5 ou 7 jogos até que haja um campeão. Dependendo da liga em questão, o número de equipes classificadas, bem como o tamanho da série, pode se alterar.

Após a apresentação sobre os dois formatos, conclui-se que o formato americano leva uma vantagem acerca de sua lucratividade. A existência de uma fase decisiva na qual as melhores equipes se enfrentam, em jogos eliminatórios, desperta um maior interesse dos torcedores e da audiência televisiva, por outro lado, nos torneios do modelo europeu, a grande audiência é dada apenas às equipes que têm chances de ser campeãs ou àquelas que estão evitando o rebaixamento.

Um exemplo disso pode ser visto com a grande audiência do Super Bowl, a final da NFL, que tem seus todos seus ingressos vendidos praticamente no momento em que estão disponíveis e no alto custo do minuto publicitário durante sua transmissão televisiva. Destaca-se ainda a feroz disputa entre as emissoras sobre quem irá transmitir o evento em determinado ano, sendo necessário um acordo de rotação entre os canais.

Contudo um argumento utilizado contra a existência de uma fase secundária está no fato de que a última equipe classificada na primeira fase poderia derrotar aquela equipe com melhor campanha na mesma. Fato esse que é considerado injusto por muitos torcedores.

I.2.6 - Competições Simultâneas

Uma diferença que está, de certa forma, ligada ao formato de disputa é a existência de competições simultâneas. Equipes do modelo europeu, dependendo de sua classificação no campeonato anterior, podem disputar até três competições simultâneas. Por outro lado, no modelo americano, cada equipe disputa um torneio apenas.

No modelo europeu, além das ligas nacionais de cada país, pode existir também um torneio eliminatório, como a FA Cup, na Inglaterra, ou a Copa Del Rey, na Espanha, onde equipes de diferentes divisões são sorteadas permitindo confrontos entre clubes que não estão necessariamente na mesma divisão. Além disso, um bom desempenho na liga nacional possibilita a classificação para um torneio continental, como a Liga de Campeões da Europa. Um exemplo seria o caso do Manchester United, que, em anos recentes, disputou a Liga Inglesa, a Copa da Liga e a Liga dos Campeões simultaneamente.

No modelo de franquias isso não ocorre. Cada equipe só disputa um único torneio ao ano. As equipes da NFL, MLB, NBA e NHL só disputam um único prêmio durante toda a temporada (Super Bowl, World Series, NBA Finals e Stanley Cup, respectivamente). Além disso, essas ligas normalmente funcionam em diferentes épocas do ano, de forma a dividir a audiência. A única exceção ocorre entre NBA e NHL que começam suas temporadas em outubro, sendo que a NHL inicia-se no início e a NBA no final do mês.

Dessa forma, não há uma hierarquia entre as competições, como existe no modelo europeu, onde, muitas vezes, são priorizadas as competições continentais em detrimento das ligas nacionais. Nas ligas americanas, por exemplo, a equipe não precisa optar por concentrar seus esforços em ligas específicas, evitando a existência de ligas rivais, disputando o interesse tanto dos fãs quanto das equipes dentro de um mesmo esporte.

A consequência dessa simultaneidade do modelo europeu, ao contrário do modelo americano, é a divisão de elenco dentro da equipe. Para jogos de um determinado torneio, a equipe escalará seus jogadores de ponta, mas, em um outro torneio de menor atratividade, esses jogadores irão ficar na reserva, criando um desequilíbrio técnico tanto na equipe quanto no torneio.

Exemplo disso ocorre quando uma equipe “poupa” seus titulares para um torneio mais importante, sendo essa escolha considerada por muitos como uma artificialidade e até mesmo um desrespeito para com as equipes do outro torneio.

Além da divisão de elencos, também pode ocorrer a divisão por parte da audiência. Os torcedores podem preferir acompanhar a equipe apenas em um tipo de torneio caso haja mais chances de sucesso.

I.2.7 - Receitas

A receita das equipes, em ambos os modelos, compartilha de algumas semelhanças, sendo a principal delas a existência de um modelo de divisão de receitas conjunta. Sua aplicação, porém, não é igual em ambos os casos, o que pode causar uma disparidade entre as equipes.

Nas ligas européias, muitas podem ser as origens das receitas, desde a bilheteria passando por mensalidades pagas por associados, prêmios, direitos de transmissão, licenciamento, publicidade e até mesmo transferências entre equipes pela venda de jogadores. Destaca-se, dentre as receitas, a possibilidade de colocar um patrocínio no uniforme de uma equipe.

As ligas européias utilizam um modelo de divisão de receitas conjunta, no qual um pouco mais da metade da receita total é dividida igualmente entre as equipes. Porém, o restante é dividido apenas entre as equipes com maior mérito esportivo, com maior audiência ou pelo número de jogos transmitidos, causando um desequilíbrio entre as equipes com maior número de torcedores e as equipes com menores condições financeiras.

Nas ligas americanas, três fontes apenas correspondem à maior porcentagem das receitas para as equipes: direitos de transmissão, licenciamento de produtos e venda de ingressos. A arrecadação segue um modelo de divisão de receitas conjunta muito mais equânime que nas ligas européias. Assim, a divisão das receitas é praticamente igual entre todas as equipes. Algumas vantagens são dadas aos times que vendem mais produtos ou possuem maior número de espectadores, contudo estes benefícios normalmente são recebidos em forma de bônus.

Ainda que as ligas européias possuam uma fonte de receitas mais diversificada, pode-se verificar uma maior concentração entre as equipes detentoras de um grande número de torcedores, ou entre aquelas que possuem bom desempenho esportivo; o que acaba por privilegiar as equipes com maior poder econômico. O modelo americano, porém, visa uma maior equidade financeira, a fim de produzir um maior nivelamento entre as franquias. Salienta-se ainda que o modelo americano não utiliza duas das principais fontes do modelo

européu: o patrocínio nos uniformes e as receitas advindas da venda de jogadores, por não serem permitidas tais práticas.

1.3 - Conclusões

Mostradas as diferenças entre os dois modelos, pode-se concluir que o americano é bom para as equipes esportivas, pois as protege da competição dentro dos mercados, resguardando seu monopólio e possibilitando uma maior equidade entre as franquias de uma mesma liga.

Contudo, muitas vezes isso acontece com utilização de subsídios públicos, o que, de certa forma, onera os cidadãos, provocando o desinteresse na presença de uma equipe esportiva em sua região. A procura pelo excesso de demanda, algo fundamental para o bom funcionamento de uma liga de franquias, também prejudica o consumidor do ponto de vista econômico.

Em contrapartida, o modelo europeu com livre entrada se aproxima mais da livre concorrência. Não existe o monopólio geográfico, o que dificulta a disputa por mercados, podendo levar a pressões financeiras muito fortes. A necessidade de um grande investimento conduz equipes sem condições financeiras a rebaixamentos sucessivos e, até mesmo, equipes vencedoras a terminar a temporada com prejuízo, botando em dúvida sua sustentabilidade a longo prazo.

Pode-se dizer que nenhum dos dois modelos é perfeito, tanto o monopólio quanto o excesso de competição apresentam aspectos prejudiciais ao desenvolvimento das ligas esportivas. Mas ambos possuem características positivas que podem servir como aprendizado entre os modelos.

In practical terms, the extremes of pure monopoly and unlimited competition are to be avoided, but plotting a course between them is not easy, soccer has lessons to learn from baseball about how to create a degree of cooperation so that club level policies do not undermine the long-term future of the league. By the same token, baseball can learn from soccer that a degree of diversity and competition can limit some of the excesses of monopoly. (SZYMANSKI; ZIMBALIST, 2005, p. 7)

A seguir, será apresentado o histórico e a forma de regulação do mercado de trabalho adotado em cada modelo, ou seja, qual o tipo de relacionamento entre equipes e jogadores nas ligas esportivas inseridas em cada sistema.

CAPÍTULO II - EVOLUÇÃO DOS MERCADOS DE TRABALHO ESPORTIVOS

Neste capítulo, veremos a evolução do mercado de trabalho das ligas esportivas nos EUA e na Europa. Para entender a evolução deste mercado, devemos revisitar os primórdios das ligas europeias (mais precisamente a Football League) e americanas, uma vez que foram o parâmetro para todas as outras em cada modelo.

Apesar das distinções encontradas nas relações entre jogadores e equipes nos dois modelos, suas práticas iniciais eram bastante semelhantes: sistemas de controle de mercado, inexistência do passe livre, limitação dos salários dos jogadores, além da restrição à movimentação de atletas para outras equipes; o que acabava por prejudicá-los.

As relações entre jogadores e equipes, no modelo federativo, podem ser divididas em três etapas: a primeira consistia na profissionalização e na criação do sistema “Retain and Transfer”, a segunda caracterizou-se pela luta por uma liberdade contratual através das ações de Kingaby, na década de 1910, e Eastham por meados dos anos 60 e, finalmente, a terceira etapa representou um período da internacionalização baseada no Tratado de Roma da Comunidade Europeia, culminando na Lei Bosman, que definiu as bases do mercado de transferências existente.

Da mesma forma, no modelo de franquias, a evolução pode ser dividida em três etapas: o período da cláusula de reserva, a criação dos sindicatos de jogadores, culminando na criação do passe livre, e o período atual, em que as negociações entre jogadores e donos de equipe são pautadas pela criação/renovação dos acordos de barganha coletiva, cujas negociações comumente levam a períodos de greve ou locautes.

O que diferencia a evolução nos dois casos seria a forma pela qual os jogadores obtiveram o passe livre. Enquanto, no modelo americano, o passe livre foi uma iniciativa dos sindicatos de jogadores, no modelo federativo, apesar de conquistas através de processos nos quais jogadores e sindicatos colocavam o sistema em questão, o momento determinante para a garantia do passe livre baseou-se na própria regulamentação da União Europeia com a Lei Bosman.

A conquista do passe livre foi determinante para a situação atual, permitindo que jogadores de ambos os modelos obtivessem uma maior participação no mercado de trabalho. O passe livre, porém, inflacionou o salário dos jogadores, criando pressões econômicas para os donos de equipe. A partir daquele momento, para um clube manter seus jogadores, era preciso oferecer mais do que o resto do mercado.

Com relação aos contratos, atualmente, há uma distinção clara na negociação entre jogadores e clubes. No modelo federativo, quando um jogador troca de equipe, seu contrato anterior é eliminado e um novo é feito. Já no modelo de franquias, os contratos são garantidos e a nova equipe deve cumpri-lo até o seu término.

Neste capítulo, mostraremos como a evolução dos sistemas transformou, por um lado, o modelo federativo em um sistema praticamente de “livre mercado” e como os modelos de franquia adotaram um sistema de tetos salariais, regulando e limitando o funcionamento do mercado.

II.1 - Evolução Do Mercado De Trabalho No Modelo Federativo

A evolução do mercado de trabalho no modelo federativo passou por três etapas. No início houve o conflito entre a Football Association e a Football League acerca da existência e da adoção do profissionalismo. Eventualmente, com a aceitação do pagamento a jogadores, ocorreram novas pressões relacionadas ao controle de salários/movimentação e a criação do sistema de Retain and Transfer.

No sistema de Retain and Transfer, os jogadores profissionais perderam grande parte de sua liberdade, estando em uma posição totalmente inferior aos clubes no que diz respeito à liberdade contratual e até mesmo à continuação de suas carreiras. Essa situação levou a várias batalhas jurídicas entre jogadores e clubes na primeira metade do século XX, tendo como eventos mais importantes o caso Kingaby que, no início do século, acabou referendando o sistema vigente; além do caso Eastham que, na década de 1960, eliminou parte das restrições impostas pelo sistema.

Finalmente, o Tratado de Roma e a União Europeia trouxeram à tona suas leis sobre competitividade e liberdade de movimentação. Com isso, ficou claro que as federações de futebol europeias operavam sob um sistema ilegal de acordo com a legislação vigente naquele continente. Fato esse evidenciado no caso Bosman, que alterou o sistema e deu a base da regulamentação atual sobre contratos.

II.1.1 - O profissionalismo e o sistema de Retain and Transfer

Durante o período inicial do futebol inglês, havia um conflito entre a Football Association (FA) e os clubes do norte que originaram a Football League (FL). O conflito era devido às desavenças quanto à profissionalização do futebol. A FA, composta de membros da classe alta da sociedade inglesa, ainda encontrava resistência ao conceito de pagamento de salários a atletas, porém, a expansão do jogo para as classes mais baixas mudou a balança de poder.

Os clubes dominantes deixaram de ser as equipes amadoras do sul da Inglaterra, passando a ser os clubes de regiões mais industrializadas no norte. Estas equipes faziam pagamentos secretos aos jogadores, obtendo um melhor desempenho e, conseqüentemente, atraindo os melhores públicos.

Em oposição, a FA recusava admitir a existência de pagamentos a jogadores e não sancionava a prática. Os dirigentes da FA tinham outra percepção de como o futebol deveria ser jogado: ele deveria ser amador e baseado no sistema das escolas públicas. Porém, frente aos constantes pagamentos de jogadores, a FA acabou por aceitar o profissionalismo. Tal medida, contudo, veio através de um sistema, “sistema de registro anual obrigatório”, que determinava onde os profissionais jogavam e quanto recebiam.

Antes, um jogador poderia jogar por qualquer equipe a qualquer época do ano, porém, após a implementação do profissionalismo, o registro de jogadores obrigava os donos de equipes a registrar seus jogadores a cada temporada, ainda que estivessem no mesmo time da temporada anterior.

Caso não possuísse o registro, o jogador ficaria impedido de jogar até ser registrado naquela temporada. Uma vez registrado, era-lhe vedado mudar de equipe na mesma temporada sem a permissão da FA e do clube ao qual estava vinculado. Os jogadores, porém, eram livres para negociar com as equipes antes do início de cada temporada.

Esse sistema tornou-se parte fundamental da estrutura do esporte e transformou o futebol profissional em uma atividade extremamente bem sucedida. Não levou muito tempo para que as equipes de futebol chegassem a folhas de pagamento grandes, provocando uma pressão para um aumento de receitas. Era necessária, portanto, a criação de calendários regulares, a fim de manter uma receita suficiente, para fazer frente ao pagamento dos altos salários dos jogadores; o que levou à formação, em 1888, da Football League.

A Football League foi criada pelos melhores times do norte da Inglaterra, em uma área industrializada e pioneira no futebol profissional. Com um calendário regular de partidas e tendo os melhores jogadores, a FL cresceu em popularidade. A demanda pelos melhores atletas era grande o que ocasionava aumentos salariais.

Com o sistema de registro de jogadores, se um clube desejasse mantê-lo para o ano seguinte, iria oferecer um novo contrato. Caso o termo fosse recusado, o jogador poderia assinar e ser registrado por outro clube. A razão mais comum para a recusa encontrava-se na possibilidade de obter melhores salários ou uma maior chance de sucesso na liga.

Isso criou um problema de desequilíbrio entre clubes baseados em grandes e pequenas cidades. As equipes pequenas não conseguiam públicos semelhantes aos das grandes. Dessa forma, os times maiores dominaram a competição, em consequência de seu poder econômico. Assim, as equipes mais ricas acabavam concentrando todo o talento disponível; o que prejudicava o nível da competição. Clubes menores se tornaram preocupados com o desnível no jogo e com o crescente domínio dos grandes times. Se tal situação não fosse corrigida, seria causado um declínio no interesse das torcidas dos clubes menores até a sua extinção. Por fim, a FL acabou concordando que uma maior distribuição de talentos era necessária para manter o interesse dos espectadores.

O sistema de registro de jogadores sofreria alterações desenhadas para salvaguardar os interesses dos clubes da liga, enrijecendo a livre movimentação de jogadores e restringindo a habilidade dos clubes ricos de trazer os melhores atletas de outras equipes. Essa foi a origem do sistema de Retain and Transfer (Retenção e Transferência); sendo composto por dois elementos.

O primeiro indicava que nenhum jogador podia ser registrado em outro time sem a permissão do clube no qual estava registrado. O impedimento estendia-se a qualquer período de tempo: mesmo se nas temporadas seguintes não houvesse a renovação do contrato do jogador. Dessa forma, o clube não era obrigado a mantê-lo na equipe e, por estar sem contrato, não receberia salário. Além disso, se o clube recusasse a liberação de seu registro, o jogador não poderia jogar por nenhum outro clube da Football League.

O segundo elemento, transfer, teve sua origem na mudança de atitude dos clubes para com os atletas, encarando vínculo com os mesmos como um ativo. Por essa razão, o seu registro passou a ser comprado e vendido, ou seja, um clube poderia ser compensado ao

perder o passe de um jogador particular, o que fomentou a criação de um mercado de transferências. Nesse paradigma, as equipes proprietárias do registro do atleta possuíam o direito de receber dinheiro quando houvesse a sua transferência para outra equipe, o pagamento configurando uma espécie de compensação. Desse modo, para a liberação do jogador para outra equipe, passou a ser cobrada uma taxa de transferência paga à equipe detentora do registro do atleta. À época, foi argumentado que a taxa protegeria os clubes menores, pois, eles poderiam manter seus jogadores até o limite de suas finanças. A venda de jogadores representou assim uma solução, possibilitando a redução das dívidas anteriormente contraídas.

As medidas acabaram por eliminar a liberdade dos jogadores de negociar um novo contrato com seus e com outros clubes, dessa forma, a FL acabou abolindo o mercado livre, podendo agora reduzir os salários sem ter alguma baixa na equipe.

Restava ao jogador insatisfeito movimentar-se para outro clube, em outra liga, onde tais restrições ainda não haviam sido criadas. Infelizmente, em muitas dessas ligas o nível de jogo era pior, assim como os salários. Outra alternativa era abandonar o futebol e procurar emprego em outra área.

Logo após a criação do sistema de Retain and Transfer, várias equipes passaram a pressionar a introdução de um salário máximo por semana que iria operar conjuntamente com o sistema. Os clubes precisavam reduzir seus custos depois de intensas reformas nos estádios durante a década de 1890, além de colocar limites na folha de pagamento.

Para lutar contra a imposição do salário máximo, em 1898, jogadores anunciaram a criação da Association Footballers Union; cujos objetivos eram: manter as negociações salariais entre jogadores e equipes, e não equipes e equipes com o jogador excluído do processo. Entretanto, a união começou a ser fragmentada, em virtude da saída dos atletas da FL, procurando jogar em outras ligas que não possuíam o salário máximo.

Aqueles em favor de um salário máximo continuaram o seu lobby. A campanha ganhou força após os sucessivos títulos conquistados por um pequeno número de clubes. A liberdade dos atletas se tornou mais restrita quando, durante os anos seguintes, outras ligas implementaram o sistema de Retain and Transfer, dificultando ainda mais a transição de jogadores entre equipes. Frente à eliminação de uma das oportunidades de continuar suas carreiras fora da Football League, novas tentativas de formar uma união começaram. O que

poderia ter significado uma alteração no quadro anterior não apresentou continuidade: o total de membros nunca chegou a 50% do total de jogadores, terminando diante da apatia geral. Em 1901, houve outra votação para o salário máximo, mas, com a desmobilização da categoria, os clubes conseguiram aprovar a proposta. Logo depois, a FA ratificou a regra que determinava o salário máximo para jogadores profissionais e também aboliu qualquer tipo de bônus.

II.1.2 - Os julgamentos de Kingaby e Eastham

Em virtude da total perda de liberdade de movimentação e da eliminação do mercado livre, houve uma nova tentativa de criação de um sindicato em 1907. A criação do sindicato deu origem a uma época de conflitos entre os jogadores e as equipes acerca do sistema de Retain and Transfer e do salário máximo. Esse conflito culminou no caso Kingaby v Aston Villa.

A negociação ocorreu em 1906, quando Kingaby foi vendido ao Aston Villa por £300, recebendo um salário máximo de £4 por semana. Dois meses após a sua aquisição, o time decidiu vendê-lo ao Clapton por £150. A venda não se apresentou como uma solução simples, uma vez que o Clapton não detinha muito dinheiro e não conseguiria comprá-lo de volta. Como agravante à transação, nenhum outro clube estava interessado no passe de Kingaby e o Aston Villa, apesar de ser um dos times mais ricos, também não estava disposto a fazer um mau negócio, ofertando o seu jogador a outra equipe praticamente de graça.

Tendo sua carreira ameaçada, sem contrato, salários e impossibilitado de se unir a outro clube da Football League, ele foi jogar no Fullham, um time da liga do sul e não sujeito às regras de transferência da outra liga.

A situação se tornou complexa quando no verão de 1910, Kingaby assinou com o Leyton Orient, que jogava na segunda divisão da Football League. Logo após a sua transferência, a liga do sul e a Football League chegaram a um acordo de reconhecimento do sistema de Retain and Transfer e dos registros de atletas. Tal fato proibiu que atletas insatisfeitos jogassem na liga do sul. Logo, Kingaby, ainda registrado no Aston Villa, não poderia mais jogar pelo Leyton Orient ou qualquer outro time, a não ser que o Villa permitisse sua transferência. A permissão incluía também uma condição de compensação, isto é, a equipe deveria ser ressarcida em £350, o que estava além do caixa do Leyton Orient e muito acima do valor pedido por um jogador já com certa idade; e em curva descendente na carreira.

Considerando a condição abusiva e com o prospecto de ver sua carreira profissional encerrada, Kingaby foi recorrer à corte, processando o Aston Villa. Dentre as alegações, havia a acusação de que as ações do clube eram uma restrição ao comércio. Em virtude das características do processo e da possibilidade de vitória, o sindicato então decidiu entrar também como parte.

No julgamento, porém, a fundamentação do jogador apresentou uma estratégia contra produtora, uma vez que se afastou das alegações iniciais (o pedido propriamente dito) concentrando-se em acusar o Aston Villa de táticas maliciosas feitas, em vez de focar nas leis restritivas em vigor. Dessa forma, o alvo da ação foi totalmente deslocado do sistema restritivo e injusto para os jogadores.

A tática adotada demonstrou-se desastrosa, pois além de não conseguir contestar a legalidade do sistema em vigor, produziu a sua legitimação. O caso foi então retirado, em virtude da precariedade de sua argumentação. Representando a parte perdedora, o sindicato pagou os custos, o que quase o levou à falência, sem contar os danos à sua imagem. Com suas ações legitimadas pela corte, os times aproveitaram para achatar os salários dos jogadores a patamares cada vez menores.

A repetição desse sistema em outras partes da Europa e acordos entre as ligas e a FIFA em 1926 fortaleceram o quadro apresentado. Mesmo um jogador sem contrato poderia ser impossibilitado de jogar por outra equipe. À medida que o sistema de governança se espalhava, tanto domesticamente quanto internacionalmente, o controle sobre a movimentação de jogadores foi consolidado. O efeito combinado do sistema de Retain and Transfer e do sistema de salário máximo foi bastante maléfico à categoria, gerando uma desvalorização dos salários até a década de 1960.

Conforme visto, no sistema europeu a criação de um novo contrato implicava a eliminação do anterior. Nesse caso, a nova equipe paga uma taxa de transferência para a equipe que vende o jogador. Mesmo quando os jogadores ganhavam o direito de irem para outro clube, o pagamento da taxa era requerido, a despeito do encerramento contratual. A existência dessas taxas, claramente, limitou a movimentação. No resto da Europa, o sistema também era semelhante ao inglês, com os empregadores tendo um veto absoluto sobre a troca de seus jogadores.

O sindicato não melhorou muito durante o período das guerras. Apesar de um aumento no número de membros, isso não conduziu a um período de radicalismo e de luta pelos direitos perdidos. O desemprego geral, a queda nos públicos e uma nova rodada de modernização dos estádios geraram grandes pressões econômicas para todos os envolvidos e, principalmente, para os mais enfraquecidos.

Do outro lado, os clubes continuaram a acreditar que a fonte dos problemas era o montante excessivo pago aos jogadores. A fim de solucionar o problema, foram empregadas tentativas de abaixar o salário máximo e de alterar as regras. As medidas foram facilitadas graças ao fracasso do processo de Kingaby: os donos de equipes se sentiram livres para adaptar o sistema ao seu bel prazer.

Durante a década de 60, o esporte já estava presente por todo o mundo: o papel expansionista desempenhado pela FIFA, o período de descolonização na África e Ásia, a criação de novas federações intensificaram o processo. O período também testemunhou a criação de competições internacionais, como a Copa Europeia dos Campeões (1955). As ações da FIFA, sem dúvida, deram uma maior visibilidade às equipes participantes, assim como representaram um maior potencial de lucro para as mesmas; o que acirrou a competição por jogadores; justificando o emprego das taxas de compensação. Novamente, os jogadores não se beneficiaram dos lucros auferidos por suas equipes, aumentando a insatisfação com os pequenos salários.

Na Inglaterra, o sindicato resolveu retomar as ações contra o sistema através de ameaças de greve. Durante esses anos, o sistema dual de salário máximo e Retain and Transfer se tornou desacreditado. Havia várias provas de que ele não era seguido, a exemplo das irregularidades financeiras nos grandes clubes onde jogadores recebiam dinheiro extra e outros benefícios. Em 1957, um julgamento entre os jogadores e o Sunderland FC demonstrou a falta de credibilidade do sistema de salário máximo. Por sua vez, o sindicato continuou lutando a favor do fim do salário máximo e, com uma grande ameaça de greve, a liga finalmente chegou a um acordo: o salário máximo foi abolido.

Apesar de o sistema ainda existir, ele já sofria ameaças até mesmo do corpo legal inglês. O conflito entre jogadores e clubes teve como momento chave o caso Eastham.

Em 1959, George Eastham terminou seu contrato com o Newcastle United e decidiu jogar pelo Arsenal. Ele foi proibido devido ao sistema de Retain and Transfer existente. Em

1960, o jogador fez diversas tentativas de sair da equipe, o Newcastle rejeitando todas elas. Decepcionado, Eastham desistiu do futebol e foi buscar emprego em outra indústria, mas, em 1961, o sindicato decidiu apoiá-lo, vendo uma brecha para tentar desafiar o sistema de Retain and Transfer. Com isso, George Eastham decidiu ir adiante com o processo.

Nessas condições, o jogador estava numa situação pior que seus predecessores: não estava sendo pago, pois não tinha contrato e ao mesmo tempo não poderia jogar por outra equipe. Além disso, a disseminação do sistema pelo mundo não permitia-lhe mudar de liga. O julgamento veio a cabo, em 1963, e o Juiz Wilberforce se posicionou a favor do jogador alegando que os sistemas de Retain and Transfer combinados seriam uma restrição injusta ao comércio. Dentre as conclusões do juiz Wilberforce, estava o fato de que o clube não poderia impedir o jogador de assinar com qualquer outro time. Concluiu inclusive que qualquer sistema a interferir na liberdade do jogador desempregado em procurar emprego configuraria uma grande restrição. Seu julgamento foi especialmente crítico ao elemento de “retain” do sistema. Wilberforce destacou ainda que os interesses legítimos da liga não justificavam o emprego do sistema de retenção e que o sistema de transferência, como todo, era injustificável, operando conjuntamente com o elemento de “retain”.

A liga, por sua vez, alegava a seu favor que o Retain and Transfer impedia os clubes grandes de tomar todos os melhores jogadores e, conseqüentemente, ajudava a manter o elemento competitivo e o interesse do espectador; o juiz Wilberforce, entretanto, concluiu que se a liga estivesse genuinamente preocupada em dar a liga um melhor balanço competitivo, não deveria usar um mecanismo que entrasse em vigor apenas quando o vínculo empregatício estivesse acabado. Ele também refutou o argumento de que o sistema de Retain and Transfer era aceito por todos, tendo em vista a sua capilaridade em todas as ligas profissionais. Para Wilberforce tratava-se tão somente de um sistema de empregados, adotado por todo mundo aos moldes de um grande cartel, ficando claro que, durante a negociação, os empregadores eram mais bem organizados do que os empregados.

O entendimento da corte levou à criação de um sistema próximo ao passe livre, no qual um jogador sem contrato poderia insistir pela negociação para outra equipe caso quisesse. A partir desse momento, os jogadores, gradualmente, conseguiram uma forma de passe livre que lhes desse o direito de movimentação para um novo clube se assim o desejassem.

Em resposta, a Football League modificou o sistema, dispensando o elemento de “retain” e mantendo apenas os aspectos de “transfer”. Em termos práticos, um clube só poderia demandar uma taxa de transferência ao fim de um contrato se fosse oferecido um novo termo com valores ao menos iguais aos do contrato anterior para o jogador em questão. Se nenhuma oferta fosse dada, ele teria direito ao passe livre. Ao término de um contrato, o clube só poderia renová-lo se suas cláusulas não fossem prejudiciais aos jogadores, respeitando sempre o acordo anterior no tocante ao período, ressalvados os casos em que ambas as partes acordassem em contrário. Se o clube não estivesse a favor dos termos, o jogador teria direito ao passe livre, caso a equipe não quisesse mais o jogador, o contrato atual seria estendido até a sua transferência. As disputas seriam remetidas a um comitê da liga e posteriormente a um tribunal independente com membros tanto da liga quanto do sindicato de jogadores.

Esse foi o mecanismo que iria governar os contratos de jogadores na Inglaterra. Alguns outros países também seguiram a mesma diretriz. Na França, por exemplo, os jogadores conseguiram o passe livre real em 1969. Nesse caso, um jogador sem contrato poderia ir para qualquer equipe e essa não precisaria pagar nenhum tipo de compensação àquela de origem. Em 1978, o sistema inglês foi refinado para permitir que os jogadores declinassem a oferta de novos termos e imediatamente trocassem para o time de sua escolha. Se os dois clubes não conseguissem chegar a um acordo, o caso seria transferido a uma corte de transferências que determinaria o preço justo.

No final, apesar dos avanços, o julgamento tornou-se apenas uma vitória parcial para os jogadores. A liga não foi obrigada a dismantelar todo o sistema, podendo manter o aspecto de “transfer”. A fundamentação do juiz Wilberforce, delimitou apenas o sistema de “retain”, mas o resto do sistema continuaria, de certa forma, intacto. Talvez o mais importante, foi a forma como o caso Eastham mudou a posição dos jogadores em conflito com seus clubes. Se um clube quisesse assinar com o jogador e este recusasse, o novo sistema preveria a possibilidade da disputa ir para um tribunal independente, a fim de arbitrar a relação litigiosa. Invariavelmente, isso significou que o clube ou dava ao jogador um novo contrato, ou lhe daria o direito de ir jogar em outra equipe. O tempo no qual as equipes determinavam as carreiras dos jogadores chegou ao fim.

Eventualmente, com a eliminação do poder total das equipes, os jogadores começaram a receber contratos mais longos. O contrato de uma temporada passou a ser menos utilizado. Para os melhores atletas, isso foi o início de uma carreira bem sucedida acrescida de salários

cada vez maiores. Além disso, a possibilidade de transferência para outros clubes, sem o pagamento da taxa, permitiu que até o jogador mais simples tivesse controle sobre seu futuro. Essa mudança alterou o balanço de poder da relação econômica entre as partes, ainda que o sistema ainda possuísse anormalidades: muitas vezes jogadores decidiam mudar de equipe, mesmo o time detentor de seu registro aumentando seus salários, o que levava ao pagamento de uma taxa de transferência.

II.1.3 - A União Europeia e a Lei Bosman

Como observado, o caso Eastham acarretou numa melhor posição na balança de poder aos jogadores profissionais, principalmente, em relação à emancipação contratual e às condições de trabalho, que melhoraram durante a década de 1980.

Contudo, mesmo os jogadores estando numa posição melhor se comparada ao início do século, as modificações no mercado de trabalho ainda eram restritivas e a taxa de transferência não proporcionava uma liberdade de fato. As décadas de 60 e 70 marcaram certos avanços para a categoria em alguns países, mesmo que em outros o sistema ainda fosse aplicado.

O sistema levaria outro golpe quando houve a intervenção da União e da Corte de Justiça européias, em 1995, no caso Bosman. As regras européias sobre liberdade de movimentação de trabalhadores se opunham às regras do sistema de transferências do futebol. Não restava dúvida que o futebol profissional estava em conflito com o Tratado de Roma. Apesar desses indícios, os oficiais do jogo na Inglaterra, assim como no resto do continente, recusavam-se a aceitar o fato e mudar as praticas internas para além do que fora decidido no caso de Eastham.

Vamos entender, nesse momento, as especificidades do caso Bosman. O litígio tinha como partes a federação de futebol belga e o clube RFC Liège, de um lado, e o atleta Jean Marc Bosman, do outro. Este foi um jogador do Liège da primeira divisão belga, cujo contrato expirou em 1990. Querendo mudar de time e jogar no francês Dunkerque, teve seus planos impedidos pela recusa do time em pagar a taxa de transferência respectiva. No meio tempo, o salário de Bosman foi reduzido, pois não era mais titular no Liège. Em condições de trabalho adversas e diante da redução substancial de sua remuneração, Jean Marc Bosman levou o caso à corte de justiça européia, processando a equipe de origem pela restrição de movimentação de trabalho. A fundamentação da ação embasou-se nas regras da União Europeia

O caso traria repercussões para além do território belga. Antes da regra Bosman, por exemplo, os clubes profissionais em algumas partes da Europa (exceção da Espanha e da França) poderiam impedir seus jogadores de jogar em um clube de outro país, mesmo se seu contrato tivesse expirado. Existia o receio na época que qualquer tipo de taxa de transferência fosse abolido. O que, na opinião dos clubes, levaria a grandes dificuldades às equipes pequenas e iria transformar as finanças do jogo de maneira abrupta, causando prejuízo.

Durante as discussões, a comissão europeia sugeriu que os efeitos negativos da lei Bosman poderiam ser contornados se os clubes maiores dessem maior suporte financeiro para os menores. Um sistema de teto salarial também não seria aprovado pela União Europeia, pois seria considerado uma restrição à troca.

Em casos esportivos anteriores, como ocorrido na União Ciclística Internacional, a corte europeia de justiça confirmou que o esporte estava sujeito às leis comunitárias, visto que constituíam uma atividade econômica. Outros casos levaram ao entendimento que atletas profissionais deveriam receber os benefícios do tratado, como a liberdade de movimentação de pessoas e serviços.

Em 15 de Dezembro de 1995, a corte determinou que o sistema, como foi constituído, representava uma restrição à livre movimentação de trabalhadores, sendo proibido pelo artigo 39 do tratado da União Europeia.

Assim, Bosman e todos os outros jogadores de futebol europeus obtiveram o direito ao passe livre com o fim de seus contratos; desde que estivessem saindo de um clube membro de federação da UE para outro também membro da UE. A regra Bosman significou que jogadores poderiam se movimentar entre clubes ao fim de seus contratos sem que houvesse uma taxa atrelada à negociação. A decisão banuiu as restrições a jogadores europeus estrangeiros dentro das ligas nacionais e permitiu os jogadores da UE de se movimentar para outro clube no fim de um contrato sem uma taxa de transferencia.

A regra Bosman não só representou conquistas à classe, mas também possuía aspectos disciplinares, como a proibição das ligas domésticas nos países membros da UE e da UEFA de impor quotas a jogadores estrangeiros. A interdição tinha como objetivo evitar que houvesse discriminação entre nacionais e estrangeiros advindos da União Europeia. A medida era pertinente, tendo em vista que, na época, muitas ligas colocavam cotas restringindo o número de não nacionais nos times membros. Além disso, a UEFA tinha uma regra que

proibia as equipes, nas suas competições, de nomear mais de 3 jogadores estrangeiros em qualquer partida. Após a regra, as cotas ainda eram impostas, porém contra aqueles oriundos de países fora da UE.

Em termos gerais, a regra significou que os clubes não mais poderiam lucrar com a venda de jogadores de contratos expirados. Apesar da limitação ao lucro, a regra Bosman coincidiu com uma nova era de ganhos financeiros no futebol.

O caso foi uma decisão importante para a liberdade de movimento de trabalho e teve um profundo efeito nas transferências de jogadores de futebol dentro da União Européia. Finalmente, a corte trouxe à tona o sistema contratual utilizado no futebol, comparando-o com o de outras indústrias.

Em uma análise comparativa, pós-Bosman, um jogador era livre para se movimentar para qualquer clube que conseguisse chegar a um acordo, as rédeas dos contratos foram eliminadas.

O benefício mais significativo do caso Bosman foi dar aos jogadores uma considerável liberdade de negociação de contratos justamente na época em que os clubes, ingleses principalmente, estavam com um excedente financeiro considerável. Vindo principalmente das receitas advinda da assinatura de acordos televisivos para a recém formada Premier League. Agora um grande capital poderia ser empreendido na melhoria das equipes. Assim, os clubes melhoraram significativamente os salários dos jogadores sem contrato, além de garantir a permanência daqueles já vinculados através da renovação contratual, neste último caso o objetivo era evitar os efeitos da lei Bosman. Ainda com relação aos contratos, eles passaram a ser de longo prazo, as taxas de transferências ainda vigentes crescendo exponencialmente e um número significativo de jogadores de outros países sendo contratados.

Observou-se que o aumento do dinheiro televisivo e a existência de transferências livres da lei Bosman deram aos jogadores, especialmente, um poder de barganha significativo e poder de controle, gerando um aumento de seus salários, assim como um melhor gerenciamento da carreira, impulsionado pelo maior papel dos agentes que se tornavam um elemento central na negociação de contrato.

Após o caso Bosman, a Comissão Européia negociou com a FIFA e a UEFA, para delimitar um sistema de transferências que fosse cabível. O acordo final ocorreu em 2001,

dando direito aos clubes de cobrar uma taxa de transferência para jogadores até 23 anos, devido ao investimento no desenvolvimento do jogador, e mantendo a taxa de transferência para jogadores acima de 23 anos apenas para jogadores sob contrato.

Com o passar dos anos, os clubes passaram a adotar um sistema de rotatividade de jogadores, aproveitando-se de um excesso de atletas para impulsionar o salário dos jogadores medianos para baixo, ao mesmo tempo, clubes, frente ao problema de perder um jogador sem receber nenhuma compensação, decidem vender o jogador antes do término do contrato apenas com o interesse de receber a taxa de transferência, o que ocorre muitas vezes a revelia do próprio atleta, acarretando em pagamento de multas rescisórias. Desta forma os clubes conseguiram recuperar um pouco do poder perdido em Bosman.

II.2 - Evolução Do Mercado De Trabalho No Modelo de franquias

As quatro grandes ligas do esporte americano possuem evolução semelhante. O seu início foi turbulento, com considerável rivalidade até que uma se tornasse preponderante. Muitas das ligas originais fecharam por motivos diversos: má gerência administrativa, conflitos pessoais e pressões econômicas internas e externas. A intensa disputa por melhores jogadores e mercados produzia um comportamento predatório, cujo resultado oscilava entre a vitória de uma das ligas ou a dissolução de ambas.

Com o fim das disputas e com a possibilidade de emprego da cláusula de reserva, produziu-se um mercado de trabalho mais favorável aos clubes. Em contrapartida, no período seguinte, foram criadas as uniões de jogadores ou sindicatos, com o propósito de lutar pelo fim da cláusula, pregando um sistema de contratos mais justo atrelado ao passe livre. Em alguns casos uma nova tentativa de criação de ligas rivais na década de 70 também iria afetar o mercado de trabalho.

Com o fim das restrições, observa-se hoje a inversão do cenário original: os jogadores passaram a ganhar salários cada vez maiores, provocando pressões econômicas e atritos a cada período de renovação do Acordo de Barganha Coletiva, o que tornou e ainda torna greves e locautes mais frequentes.

II.2.1 - Franquias: Ligas Rivais e a Cláusula de Reserva.

No período inicial do modelo, as ligas esportivas sofriam com a concorrência dentro de seu próprio esporte. Durante esse período, o relacionamento entre as ligas variava, algumas possuíam acordos de respeito mútuos, enquanto outras adotavam uma postura que acirrava a disputa por jogadores e mercados.

No beisebol, por exemplo, a National League sofreu, em diversas épocas, pressões da American Association, da International League, da Federal League e das Negro Leagues. Mesmo saindo vitoriosa, a NL optou por se unir à American League no início do sec XX, com o objetivo de evitar um novo conflito. Essa união originou a Major League Baseball, dominante até hoje.

Para entender o surgimento da National Basketball Association, é necessário abordarmos, ainda que de forma breve, o histórico que levou à sua criação. No início do século XX, existiam apenas ligas locais/regionais de basquete, porém seu número alcançava, a essa época, a casa das centenas. Em 1935, foi fundada a Midwest Basketball Conference que, dois anos depois, mudou de nome, passando a se chamar National Basketball League. A mudança tinha como propósito atrair um maior público e afirmar a NBL como uma liga nacional. Em 1946, houve a criação da Basketball Association of America. Ambas se juntaram em 1949, formando a atual National Basketball Association, marcando o movimento de times regionais para cidades grandes, procurando consolidar os maiores mercados.

Outro exemplo é o do futebol americano. A primeira tentativa de liga profissional no esporte ocorreu devido a uma “guerra” entre os diretores de ligas de beisebol. Os donos de equipe, procurando manter seu negócio ativo durante o período de férias da temporada, criaram, em 1902, a National Football League. Mesmo não obtendo sucesso e fechando anos depois, outras ligas foram formadas; principalmente, nas regiões de Ohio e Nova Iorque.

Desse modo, eram organizados circuitos em que as equipes viajavam para competir entre si. Em 1920, foi formalizada a criação de uma liga a American Professional Football Conference, mais tarde renomeada para, American Professional Football Association e finalmente, National Football League. Com a popularidade em alta, várias novas equipes procuravam entrar na liga, que se expandiu para 25 equipes em 1921. O aumento de interesse pelo esporte culminou com a criação de ligas rivais nos anos 30 e 40, porém todas foram eliminadas ou absorvidas pela National Football League. A última liga a tentar superar a NFL,

a AFL acabou sendo absorvida em 1970, transformando-se em uma conferência da NFL e criando as características que ela tem hoje.

Em terreno mais gelado, as equipes de hóquei adotaram um sistema de desafios, semelhante ao do boxe, para definir quem teria a posse da Stanley Cup . Posteriormente, as equipes se organizaram em diversas ligas. A Western Pennsylvania Hockey League foi a primeira a contar com profissionais; dois anos mais tarde, ela se juntou à International Professional Hockey League. Sendo uma liga predominantemente americana, acabou sofrendo pressões das ligas canadenses, fonte principal de jogadores de hóquei. A Eastern Canada Amateur Hockey Association (ECAHA), principal liga canadense, passou a aceitar jogadores profissionais, o que levou a IPHL à falência. Em 1910, uma nova liga profissional foi criada: a National Hockey Association, composta por times que não conseguiram entrar na ECAHA. Outras ligas surgiram, como a Pacific Coast Hockey Association e a West Coast Hockey League, competindo na região oeste da América do Norte. Com o posterior fim das ligas da costa oeste e da cisão na NHA, formou-se a NHL em 1917. Ela se tornou a maior liga profissional de hóquei no gelo, tomando controle da Stanley Cup.

Fica claro nos quatro esportes acima que o sistema de ligas rivais era insustentável. A disputa feroz por melhores jogadores e mercados levava a uma situação incontornável. Em consequência, uma das ligas tornava-se mais importante, conseguindo o status e subjugando as outras. Com essa vantagem, as maiores conseguiram adotar práticas monopolísticas, como o controle do mercado de trabalho através da cláusula de reserva.

A cláusula de reserva era o principal mecanismo empregado, para evitar a negociação dos jogadores e manter seus astros nas suas próprias equipes e ligas. Ela dava a propriedade sobre determinado atleta, o que implicava uma alta compensação caso ele mudasse de time. Essa compensação muitas vezes inviabilizava a negociação entre jogador e uma nova equipe interessada. A cláusula de reserva também diminuía o valor do salário dos jogadores: eles só poderiam jogar pelo time detentor do seu passe, pelo salário oferecido, ou mudar de profissão.

Aliado à cláusula, existia o sistema de ligas menores, cujas equipes não detinham o poder econômico necessário para se beneficiar da cláusula. Dessa forma, os times das ligas maiores utilizavam práticas abusivas, como a de enviar jogadores reservas ou de mau desempenho, para as equipes menores, fazendo elas arcaírem com o salário desses atletas. Tal fato aumentava a concentração de renda e poder nas mãos dos mais fortes, reduzindo a folha de

pagamento e, conseqüentemente, o salário do jogador; pois uma equipe menor não conseguiria arcar com o salário de um jogador de uma equipe pertencente às grandes ligas.

Assim, os jogadores tinham pouca liberdade no que tange ao mercado de trabalho. A falta de mobilidade traduzia-se na ligação forçada à equipe que possuía a cláusula de reserva e na diminuição artificial dos salários dos jogadores quando enviados para ligas menores. Além disso, eles não podiam contar com um plano de pensão, nem com uma assistência em caso de contusões. Por esses fatores, muitos eram obrigados a trabalhar em outros setores da economia durante o período de férias de temporada a fim de garantir a renda familiar.

Descontentes, alguns deles procuraram a justiça, a fim de garantir condições de trabalho mais justas. As alegações tinham como base a Sherman Act, uma lei anti-truste, criada em 1890, que visava combater o abuso de poder econômico e a criação de monopólios por parte de uma empresa ou indústria.

Na visão dos jogadores, as equipes, ao aplicar a cláusula de reserva, limitavam a venda da sua força de trabalho, contrariando a idéia de livre mercado.

Por sua vez, os donos de equipes defendiam a cláusula, alegando que, caso ela não existisse, os times com maior poder aquisitivo poderiam comprar os melhores jogadores, prejudicando o balanço competitivo da liga.

No início, os jogadores, em sua grande parte, entraram na justiça individualmente. Em virtude do desequilíbrio entre as partes, os donos de equipes saíram vitoriosos dos julgamentos. A interpretação legal, de que o esporte não era considerado um comércio, era-lhes favorável. Com as derrotas consecutivas nas cortes, os atletas passaram a agir de forma coletiva, através de sindicatos, tentando conseguir direitos que lhes eram rejeitados. Apesar de as tentativas terem sido feitas anteriormente, a partir da década de 1950, houve a proliferação dos sindicatos, as Players Associations, nas quatro grandes ligas americanas.

II.2.2 - Associações de Jogadores e o Passe Livre

O cenário formado por jogadores em uma situação inferior e pela rejeição das tentativas de melhorar a sua situação, fomentou a criação das Players Associations, ou seja, os sindicatos de atletas. Agindo coletivamente, os jogadores conseguiram aumentar seu poder e negociar com as ligas através de acordos coletivos de barganha (Collective Bargaining Agreements). Muitos desses sindicatos passaram a contar com pessoas especializadas na negociação de direitos trabalhistas, sendo o caso mais emblemático a contratação de Marvin

Miller, que fora negociador do sindicato dos trabalhadores de aço. Ele foi o negociador do primeiro acordo de barganha coletiva do beisebol em 1968, que aumentou o salário mínimo e incluiu a arbitragem. A partir de então, os jogadores conseguiram mais direitos, o que levaria eventualmente a novos ataques à cláusula de reserva.

Em 1970, o jogador Curt Flood do St. Louis Cardinals rejeitou a sua troca para o Philadelphia Phillies, levando seu questionamento sobre a cláusula de reserva à justiça, o que resultou em um processo contra a liga. Em 1972, o processo chegou à suprema corte americana, onde foi dado o parecer favorável a Major League Baseball. Porém, diversos juízes se manifestaram contra a antiga exceção ao cumprimento do Sherman Act pela indústria do beisebol. Essas críticas representaram o “golpe” inicial à cláusula.

Durante o período, os jogadores iniciaram uma série de greves, a fim de obterem melhorias trabalhistas, o que representou o segundo golpe à cláusula de reserva. Em 1972, por exemplo, o objeto do movimento grevista eram os fundos de pensão e o direito de arbitragem. No ano seguinte, outra paralisação tinha como demanda o aumento do salário mínimo. Dessa forma, pode-se observar a instituição da greve como instrumento de pressão contra os donos de equipes.

O último golpe ocorreu em 1974, quando a equipe do Oakland A's não cumpriu o pagamento contratual ao arremessador Catfish Hunter. Em resposta, Hunter e Marvin Miller decidiram considerar o contrato nulo e apelar para a arbitragem; conseguindo um parecer favorável. A partir desse fato, Catfish Hunter se tornou o primeiro jogador de passe livre no beisebol e conquistou o direito de assinar um contrato de cinco anos com o New York Yankees no valor de US\$ 750.000 por temporada.

Os três golpes permitiram que outros jogadores conquistassem o passe livre. Os arremessadores Andy Messersmith, dos Dodgers, e Dave McNally, dos Orioles, jogaram a temporada de 1975 sem contrato. Após a arbitragem, foi decidido que ambos os jogadores teriam direito à liberdade contratual. Ao longo do processo, o árbitro Peter Seitz deu causa à demanda, o que acabou por eliminar de fato a cláusula de reserva, estabelecendo assim a era do passe livre no beisebol.

Em 1976, foi estabelecido um novo Acordo de Barganha Coletiva. Assim, foi introduzido o primeiro sistema de passe livre no esporte profissional. Este CBA outorgou ao jogador, após seis anos de experiência na liga maior, o direito ao passe livre; podendo assinar

com qualquer equipe que pudesse pagar seus serviços. Para os jogadores entre dois e seis anos de experiência, seria usado o sistema de arbitragem, e, para aqueles com menos de dois anos, seria aplicada a cláusula de reserva.

Apesar de o sistema ter sido alterado durante os anos, seus aspectos fundamentais ficaram intactos. O passe livre passou a ser adotado por outras ligas do sistema de franquias e a média salarial dos atletas cresceu substancialmente.

No caso do basquete, em 1954, Bob Cousy, um dos melhores jogadores da época, começou a organizar a National Basketball Players Association (NBPA). Os jogadores procuravam não só outras compensações salariais, como regras quanto a pagamentos e participação na bilheteria dos jogos de exibição. Mesmo não aceitando as demandas, com a ameaça de Cousy, procurando se afiliar em uma das mais poderosas federações de sindicatos nos EUA, os donos finalmente acabaram reconhecendo a união dos jogadores, passando a negociar com eles.

Dez anos mais tarde, Em 1964 a falta de um acordo de pensões e o desejo de ter uma união reconhecida fez com que os jogadores ameaçassem uma greve horas antes do Jogo das Estrelas . Devido a exposição na televisão, algo raro nos anos 60, o presidente da NBA procurou evitar um vexame em rede nacional. Ele garantiu pessoalmente aos jogadores que um plano de pensão seria discutido na próxima reunião de donos. Com o aval dos jogadores, o plano de pensão foi aprovado.

Durante a década de 1970, o sindicato dos jogadores procurou banir a união entre a American Basketball Association (ABA) e a NBA, pois a sua presença permitia que os jogadores fossem disputados por duas ligas distintas, aumentando seus salários. O processo foi resolvido com o aumento dos benefícios, como salários mínimos e assistência médica, além de bônus maiores durante os playoffs e no Jogo das Estrelas Assim, quatro times da ABA se uniram a NBA e os jogadores puderam negociar com mais de um time ao mesmo tempo. Isso permitiu que um jogador obtivesse o direito a decidir seu futuro independentemente dos donos de equipe.

Em 1956, alguns jogadores de futebol americano se uniram para tentar conquistar direitos básicos, como um salario mínimo, o custeio da manutenção dos equipamentos, além do pagamento aos contundidos. Com a ameaça da criação de um processo antitruste, os donos cederam às propostas dos jogadores, ainda que não reconhecessem a sua união.

No fim da década de 1960, duas pequenas paralisações foram feitas pelos jogadores. Eles conquistaram o direito de utilizar seus agentes nas negociações de contratos, além das melhorias salariais e pensões.

Conflitos quanto à validade de contratos, levaram à paralisação de 1974. Os jogadores, à época, não representavam um grupo coeso: alguns deles, insatisfeitos com a greve, inclusive aceitaram a proposta dos donos, enfraquecendo o movimento. Apesar desse cenário, o presidente da National Football League Players Association (NFLPA) entrou na justiça contra os donos e, três anos mais tarde, as cortes deram à associação um parecer favorável, aumentando os benefícios para os jogadores e instituindo a arbitragem imparcial, para a solução de conflitos contratuais entre as partes.

Ainda, em 82, metade da temporada foi perdida quando os jogadores quiseram receber 55% das receitas da liga, a fim de compensar a inexistência do passe livre. Os donos saíram, de certo modo, vitoriosos: conseguiram impedir o passe livre, mas, em contrapartida, tiveram que pagar um pacote de benefícios durante as temporadas seguintes de acordo com a decisão da National Labor Relations Board.

Cinco anos depois, donos e jogadores voltaram a entrar em conflito acerca do passe livre. Dessa vez, os jogadores não estavam dispostos a esperar uma resolução, como em 1982. Após uma semana sem jogos, as equipes passaram a jogar com substitutos, ainda que a qualidade diminuísse consideravelmente, prejudicando a audiência.

Os jogadores passaram a ter prejuízo, pois estavam sem o receber os salários e sem um fundo na NFLPA que pudesse pagá-los durante a paralisação. Em consequência, muitos desistiram da ação. Depois de três semanas de jogos de baixa qualidade, os atletas decidiram voltar.

Em 1989, jogadores tentaram uma nova manobra para levar a liga a um processo antitruste que os conduziria ao passe livre. Argumentando que a falta de um sistema de passe livre era algo que prejudicava a livre movimentação de trabalhadores na indústria e representava uma restrição ao comércio.

O júri se posicionou favoravelmente aos jogadores, e frente à ameaça de um novo processo, levou os donos de equipe a se reunir com os jogadores, finalmente a liga concedeu o passe livre em troca da criação de um teto salarial. Nota-se que a sequencia de ameaças de

greve e paralizações acabaram por fazer a liga aceitar um sistema que desse mais benefícios aos jogadores.

O primeiro embrião de um sindicato de jogadores da NHL ocorreu em 1957-58. Insatisfeitos com os pagamentos de pensão, os jogadores Doug Harvey e Ted Lindsay formaram um sindicato e processaram a liga. Através de um processo antitruste, esses jogadores alegaram a monopolização da indústria do hóquei profissional desde 1926. Como represália, o dono do Detroit puniu o jogador Ted Lindsay com a perda do seu posto de capitão da equipe. Apesar da derrota nos tribunais, o processo teve como conquista, um acordo feito com a NHL, que previa um salário mínimo, benefícios de pensão e hospitalização.

Anos mais tarde, em 1967, a NHL dobrou de tamanho, passando dos originais seis times para doze. No mesmo ano foi criada a National Hockey League Players Association (NHLPA) que é organismo presente deste então.

Na década de 70, a criação de uma nova liga rival a NHL, a World Hockey Association (WHA), levou a um período difícil na NHL. Criada por promotores canadenses, a liga rival, foi fomentada graças ao custo exorbitante de seis milhões de dólares para a entrada de uma nova equipe na NHL. Seus argumentos eram de criar uma liga com um custo de entrada de apenas US\$ 500.000 e usar o dinheiro excedente para atrair os jogadores famosos da NHL.

A partir daí, a guerra de salários entre NHL e WHA surgiu, e acabou levando os times da NHL a tomar a decisão de perder seus jogadores por salários mais altos na liga rival ou aumentar os salários de seus jogadores e ter um prejuízo ao fim da temporada. Isto causou um racha entre os times da NHL, de um lado as equipes mais tradicionais, acreditavam que a WHA não iria aguentar essa estrutura de salários altos e se recusava a aumentar os salários dos jogadores, por outro lado, as equipes mais novas pós-expansão de 1967, não gostavam de ver seus jogadores principais optando por equipes da WHA.

Enquanto a WHA permaneceu forte nos anos seguintes, a pressão salarial aumentava cada vez mais. Isto levou a intensificação dos conflitos entre a velha guarda e as novas equipes dentro da NHL. Algumas equipes mais fracas financeiramente como o Kansas City Scouts e o California Golden Seals estavam em crise e tiveram que ser vendidas. A NHL procurava as cortes para tentar coibir a prática feita pela WHA, porém os juízes ficaram ao

lado desta, alegando que a cláusula de reserva da NHL não poderia ser aplicada à WHA. Por causa disso, a NHL se viu obrigada a eliminar o sistema de cláusula de reserva e a competir no mercado pelos melhores jogadores.

Contudo, a grande competição por jogadores, aliada ao aumento dos salários acabou por prejudicar a WHA, uma liga mais nova e com mercados menos consolidados. Finalmente, em 1977, discussões sobre a fusão entre as ligas foi iniciada. Após uma sequência de rejeições da NHL, a WHA se viu limitada a apenas seis times. Em 1979, quatro equipes da WHA foram aceitas na NHL, pondo um fim à liga rival. Pode-se dizer que graças à intensa competição entre as ligas, o sistema da cláusula de reserva teve seu fim no hóquei.

Nota-se que nas quatro ligas o processo de obtenção do passe livre foi às custas de paralisações e constantes negociações entre donos e jogadores, passando muitas vezes pela justiça. Em alguns casos o parecer dessas cortes transformou o mercado de trabalho, em outras a presença de ligas rivais ameaçava a estrutura salarial das ligas maiores, porém os jogadores acabaram conseguindo a liberdade de movimentação sem ter restrições quanto a escolha de time ou quanto ao pagamento de compensações que inviabilizariam o negócio.

Um resultado negativo da maior liberdade de movimentação de jogadores e da possibilidade de receber salários mais altos no mercado, foi o inflacionamento do mercado de trabalho, causando um grande aumento nos gastos com folha salarial e pressionando as relações entre jogadores e donos de equipe nos anos seguintes.

II.2.3 - Pressões econômicas, greves e locautes.

Outro resultado desse aumento de salários foi uma crescente “indignação” dos donos de equipe que passaram a ter prejuízos ano após ano. Descontentes, os donos tentavam recuperar alguns dos direitos perdidos nas rodadas anteriores de negociação, o que fez com que o modelo de franquias sofresse várias paralisações nas quatro grandes ligas americanas. Os conflitos entre jogadores e donos de equipe, nessa época, estavam mais relacionados a questões econômicas da indústria esportiva; destacando-se os constantes conflitos sobre criação e adaptação de um teto salarial e a divisão de receitas.

Nesse contexto, considera-se teto salarial o limite imposto a uma equipe ou jogador de quanto pode receber, apesar de ter sido usado em vários momentos na história (a própria NBA adotava um sistema similar na década de 40), ele foi amplamente usado durante as últimas décadas. Algumas ligas impõem um teto salarial duro, ou seja, que não pode ser ultrapassado,

e outro flexível que permite a sua extrapolação mediante pagamento de multa: a chamada luxury tax. Além disso, existem formas de limitar um salário de um jogador a uma porcentagem do teto ou de permitir que algum jogador ganhe exceções ao teto de acordo com seu tempo de liga, como a Larry Bird Clause da NBA.

A divisão de receitas implica capturar parte dos rendimentos das equipes de maior receita e dividi-los com as de menor receita. Os jogadores normalmente eram a favor dessa proposta, pois não impactava na redução de salários. Mas equipes tradicionais ou que possuem grande base de fãs e com receitas superiores criticaram esse tipo de acordo.

Durante a temporada de 1981, os jogadores de beisebol entraram em greve devido à tentativa dos donos de recuperar alguns direitos perdidos. De um lado, os donos diziam que se um time perdesse um jogador devido ao passe livre, deveria ter o direito de escolher outro de outro time que não estivesse numa lista de protegidos. Do outro lado, os jogadores argumentavam que essa forma de compensação iria prejudicar o direito ao passe livre. Ao final do conflito, um acordo foi feito, permitindo que as equipes que tivessem perdido um jogador pudessem escolher outro de um pool de jogadores não protegidos; e não apenas os não-protegidos do time contratante. A solução representou uma pequena vitória para os donos de equipe.

Após rápidas paralisações em 1985 e 1990, a temporada de 1994 provou ser o grande marco quanto às negociações entre donos e jogadores no beisebol. Procurando uma redução nos gastos, os donos implementaram um teto salarial e eliminaram o processo de arbitragem. Em resposta, os jogadores recusaram tais medidas e entraram em greve durante a temporada, o que, com a falta de um acordo, implicou o seu cancelamento (foi a primeira vez que uma temporada foi cancelada desde 1904). A greve continuou até o ano seguinte, ameaçando o início do campeonato de 1995. Como agravante, os donos das equipes ameaçaram usar jogadores substitutos.

Procurando um parecer favorável, os jogadores apelaram às cortes onde os donos foram condenados. Um painel de apelações ratificou a decisão anterior. E, finalmente, com quase um ano inteiro de paralisação, as partes chegaram a um acordo.

A paralização porem teve consequências, apesar dos jogadores conseguirem evitar a criação do teto salarial, os fãs do esporte ficaram indignados com o encerramento da temporada anterior, apresentando como consequência a diminuição na presença de jogadores

nos estádios e na audiência televisiva. Apenas na virada do século os números começaram a retornar aos patamares anteriores. Como lição, a greve demonstrou ser um mau negócio para ambas as partes e hoje novas paralisações são evitadas.

Em 1983, a NBA introduziu o primeiro sistema moderno de teto salarial. A associação de jogadores e os donos de equipes decidiram adotar o sistema em virtude do declínio nas receitas de alguns times, além de procurar melhorar o balanço competitivo entre as equipes. Reconhecendo a necessidade da estabilidade, os jogadores concordaram com o teto, apesar dos efeitos negativos nos salários e as restrições do sistema a movimentação de jogadores. Esse sistema expiraria ao fim da temporada 93-94 e seria discutido na temporada seguinte.

Os donos de equipes instituíram um locaute após a temporada de 1995. Depois de algumas negociações, os jogadores acabaram por se dividir, alguns deles estavam infelizes com o rumo das negociações sobre a luxury tax, pois eram favoráveis a sua eliminação. Apesar disso, os jogadores receberam direitos de passe livre irrestrito e mantiveram a Larry Bird Exception, que permitia clubes de assinarem com veteranos por longos períodos sem um limite de teto.

A NBA perdeu quase metade da temporada de 98-99. Ela alegava que 15 dos 29 times estavam perdendo dinheiro, já o sindicato dos jogadores afirmava que o número era de apenas quatro. A questão principal era o tamanho dos salários dos jogadores e uma mudança na estrutura do teto salarial, que, apesar de estar presente desde 1983, apresentava algumas cláusulas que permitiam às equipes exceder o limite estabelecido. Além disso, os donos de equipes também queriam eliminar a Larry Bird Clause, estipular um salário máximo e modificar os vencimentos de contratos de novatos. O impasse foi resolvido quando os donos de equipes ameaçaram cancelar toda a temporada, levando os jogadores a aceitar um teto salarial máximo. Os donos conseguiram garantir o controle de custos e criaram um novo formato para a contratação de novatos, com o objetivo de manter os jovens no mesmo time por mais de uma temporada. Fazia também parte do novo formato uma escala para pagamentos a novatos, baseada na origem do jogador escolhido. Com as alterações, os jogadores receberam um aumento nos salários mínimos pagos aos veteranos, além de algumas exceções ao teto salarial.

Em 2011, houve novamente focos de insatisfação. Times de pequenos mercados estavam descontentes com o sistema, alegando prejuízos excessivos. Os donos, por sua vez, negociavam uma redução de 40% da massa salarial dos jogadores (800 milhões de dólares) e

a instituição de um teto salarial fixo de US\$ 45 milhões por equipe no lugar do teto flexível de US\$ 58 milhões que era utilizado na época. O sindicato dos jogadores se opôs à proposta, e ameaçou iniciar um processo antitruste contra a NBA. Durante as negociações, foi proposto um novo teto salarial flexível, com punição aos excedentes e redução salarial. Outro ponto chave nas negociações era a divisão nas receitas entre clubes e jogadores, que propunham uma divisão de 50% para cada parte.

Com o risco de perder uma temporada inteira, os lados chegaram a um acordo preliminar permitindo uma divisão entre 49% e 51 % das receitas e um sistema de teto salarial flexível com um luxury tax mais pesado. Outra rodada de negociações foi estabelecida com a liga para tratar de assuntos secundários, como limite de idade para recrutamento e regras de envio e recebimento de jogadores de ligas menores. Os jogadores e os donos ratificaram o acordo e a paralisação encerrou-se.

No futebol americano, em 2011, os donos iniciaram um locaute em para tentar aumentar a porcentagem de receitas recebidas. Após um período de paralisação, os donos passaram a receber em torno de 53% das receitas em vez dos 47% anteriores. Foi criada inclusive uma nova estrutura salarial que reduzia o valor pago aos jogadores escolhidos em primeira rodada. Os jogadores porem, também conseguiram algumas vitórias, como o passe livre após quatro temporadas.

No hóquei, data de 1992 a primeira greve de jogadores na NHL. Durante as negociações, assuntos como a situação do sistema de passe livre, arbitragem, licenciamento de produtos, pensões e pagamento de bônus para os jogadores durante os playoffs foram abordados. A greve durou apenas 10 dias, mas, como foi realizada no fim da temporada regular de 1991-92, os jogadores tiveram um maior poder de negociação, visto que, durante os playoffs, muitas equipes conseguiam o maior volume de receitas e lucros.

Apesar de concretizarem parte de suas demandas, houve um receio, por parte dos jogadores, de que os donos fossem executar um locaute no futuro, devido às concessões dadas.

O receio se justificou quando, em 1995, os donos executaram o locaute. A paralisação tinha como demanda a criação de um teto salarial, propondo atrelar o tamanho da folha de pagamento a uma porcentagem das receitas, o que desagradou aos jogadores. Estes apresentaram como contraproposta um sistema de divisão de receitas entre as equipes, a fim

de auxiliar aquelas pertencentes a mercados menores e que tinham dificuldades em obter lucros. A paralisação custou metade da temporada e, apesar de o teto salarial não ter sido implementado, os donos conseguiram algumas vitórias.

Dentre as conquistas, destacam-se o limite para gastos com jogadores novatos e a adoção do passe livre restrito, que limitava a movimentação de um jogador para outra equipe e aumentava a idade do passe livre irrestrito para 32 anos.

Nos anos seguintes, a competitividade por jogadores e as diferenças entre as receitas entre as equipes de grandes e pequenos mercados fez com que os salários aumentassem de uma média de US\$ 558.000, em 1994, para US\$ 1.830.000 em 2004: um aumento de 327%. Essa foi a causa principal para o locaute de 2004-05.

Em 2004-05, a NHL alegou que as equipes gastavam em média 76% das suas receitas em salários de jogadores, um número maior que qualquer outra das grandes ligas, o que resultava em uma perda coletiva US\$ 270 milhões em 2003.

Novamente, as equipes da NHL propuseram a criação do teto salarial, para assegurar um limite de gastos previsível. As discussões abordavam desde conceitos, como teto salarial rígido ou flexível, até a divisão de receitas. No lado oposto, os jogadores eram contra a proposta de um teto salarial, afirmando que a divisão de receitas seria mais benéfica à própria liga. Não houve um acordo para o impasse e, em 16 de fevereiro 2005, foi cancelada a temporada da NHL, fato que não ocorria desde 1917 e causou um dano na imagem da liga.

Finalmente, em julho de 2005, com o receio do cancelamento de outra temporada, um acordo foi fechado. O teto salarial foi implementado, garantindo que 54% das receitas fossem destinadas aos jogadores e que os contratos fossem respeitados até o seu término. Também foi criado um sistema de divisão de receitas, cujos dez times mais bem sucedidos dividiriam parte de suas receitas com as quinze equipes com menos receitas.

Porém, com o aumento constante do teto salarial, algumas equipes novamente tiveram prejuízos, outras equipes também foram criticadas ao tentar acordos que violavam o espírito do teto salarial, como por exemplo o caso Ilya Kovalchuk . Com a expiração do acordo firmado em 2005, uma nova rodada de negociações culminou num locaute em 2012.

Os donos identificaram como pontos chave reduzir a participação dos jogadores nas receitas (que era de 57%) para 46%, permitir um tempo máximo contratual de quatro anos,

eliminar tipos de bônus e permitir um salário único durante todo o contrato, evitando variações de ano pra ano, além aumentar os contratos de entrada para cinco anos. Os jogadores não concordavam com tais pontos e questionavam as porcentagens e os limites adotados. Varias negociações foram feitas de setembro a dezembro, e os jogos marcados foram sendo cancelados paulatinamente.

No fim de dezembro, novas propostas foram feitas, especialmente relacionadas ao tamanho do contrato, a não redução de salários contratuais e a duração da CBA, além disso, a NHLPA pressionava sobre o tamanho do teto salarial e o programa de pensões.

Finalmente, em janeiro, as partes chegaram a um acordo, foi adotado um teto salarial menor com um período de transição de dois anos; além disso o limite de 8 anos para extensões de contratos e 7 anos para novos contratos foram estabelecidos, assim como uma nova fórmula a impedir que o salário se alterasse mais de 50% de um ano para outro dentro de um mesmo contrato, além de um período de 2 anos de anistia contratual podendo ser exercida pelos donos. O novo contrato de barganha coletiva terá duração até a temporada 2021-22. A NHL perdeu quase metade de sua temporada e iniciou a disputa em 19 de Janeiro de 2013.

Portanto, as quatro principais ligas americanas acabaram por acatar uma serie de limites ao mercado de trabalho, limitando a livre movimentação de atletas e, dessa forma, tentando reduzir as pressões econômicas oriundas do grande aumento salarial e aumentar a competitividade, evitando a concentração de atletas e alto nível nos times mais ricos.

II.3 - Conclusão

Conforme visto, os atletas oriundos do modelo de franquias sofreram com a cláusula de reserva durante os anos iniciais de formação das ligas, sendo praticamente “escravos” de um contrato que não lhes dava nenhuma liberdade. Vimos também que a busca por maior justiça contratual levou as cortes a disputa entre jogadores e clubes. Juntamente com a ação das Players Associations e ameaças de greve, pouco a pouco, os atletas foram conseguindo maior liberdade até conseguir o objetivo do passe livre.

Com o passe livre, o mercado de trabalho foi revolucionado. Com os clubes tendo que pagar valores de mercado para atrair os melhores jogadores, a guerra de preços acabou inflacionando os salários, prejudicando a rentabilidade dos clubes. Com isso, os clubes decidiram contra-atacar. Utilizando-se de locautes para pressionar os jogadores a devolver alguns desses direitos obtidos. O resultado disso foi a criação de tetos salariais nas principais

ligas americanas. Alguns com maior grau de liberdade e outros totalmente restritivos, chamados de soft cap e hard cap respectivamente.

Na MLB, por exemplo, existe um teto para o total gasto com salário, porém ele pode ser excedido. O valor serve apenas como uma, de certa forma, punição às equipes com maior folha. No caso estas equipes devem pagar uma multa por ultrapassar o valor determinado, como se fosse um imposto.

Já na NBA, o teto é rígido, alterado de temporada em temporada de acordo com as receitas da liga. Porém a NBA possui um teto e piso específicos dependendo da idade do jogador, além de permitir algumas exceções ao teto como a permissão de pagar a um jogador o salário médio da liga, mesmo que este exceda o teto, a permissão de contratar um jogador desempregado por 2 anos ultrapassando o teto, a não inclusão no teto ao primeiro novato escolhido pela equipe a cada ano no recrutamento, bem como a já mencionada Larry Bird Clause que permite assinatura de um contrato acima do cap individual de um jogador veterano.

Em ambos os casos podem ser considerados um soft cap, pois existem exceções que permitem a equipe exceder o limite dado pela liga. Em ligas deste tipo, muitas vezes as equipes mais ricas preferem pagar o preço de superar o teto para ter mais condições de conseguir um título. O caso do baseball é especialmente ilustrativo dada a disparidade entre as equipes de topo e as de base.

Na NFL, existe um teto e um piso salarial por equipe, neste caso, ele é considerado um hard cap, pois não existe nenhuma exceção que permita que o teto seja ultrapassado nem que o piso seja ignorado. Na NHL o teto também é hard cap, no caso, o valor salarial do jogador utilizado para o teto é dado pela média do salário durante o período contratual.

Nestes casos, ocorre uma melhor distribuição do talento do que nas ligas com soft cap. Muitas vezes, jogadores acabam tendo que mudar de equipe, pois seus salários são grandes demais para encaixar no limite disponível. Em outros casos não é incomum que jogadores aceitem ganhar salários um pouco menores para permanecer em uma equipe que tem chances de ganhar o título, ao invés de receber um maior salário indo para uma equipe sem chances de vitória.

Portanto, concluímos que frente a pressão encontrada quando a liberação do passe dos jogadores, as equipes perceberam o grande prejuízo que enfrentaram graças a guerra de salários e, com isso, a disparidade entre equipes aumentou, aquelas com mais poder econômico acabavam por contratar os melhores jogadores e, conseqüentemente obtinham mais sucesso. Para responder a isso, as ligas criaram os tetos salariais, eliminando a competição de mercado livre por um sistema com restrições. Dessa forma o mercado de trabalho passa a ser delimitado por normas específicas de cada esporte ao invés de ser baseado totalmente na oferta e demanda, e, portanto, limitando um pouco o poder econômico de algumas equipes mais ricas.

Outra consequência do teto salarial está na imposição da necessidade das equipes de terem jogadores jovens. Pois estes jogadores possuem um custo salarial menor para a equipe. Porém estes salários aumentam a medida que o jogador jovem começa a tornar-se produtivo. Ao fim de cada contrato, o jogador demanda um aumento de salário, o que causa pressões no teto salarial de cada equipe.

Já os clubes europeus possuem liberdade quase total para contratação de jogadores, não existem restrições quanto ao número de atletas, ao valor de salários pagos, a um teto salarial nem a idade de jogadores. As poucas restrições estão ligadas a janela de transferências, que é o período no qual o clube de futebol é permitido a transferência de jogadores, após este prazo existe um congelamento de elencos. Além disso a única restrição está na cláusula de rescisão contida nos contratos, cujo clube receptor do atleta deve pagar a multa rescisória estipulada. No caso europeu também é muito mais comum o papel de empréstimo de atletas.

O que existe, portanto, é um modelo de concorrência praticamente aberto, em que a grande barreira está no poder financeiro do clube, o que pode causar uma situação de desequilíbrio tanto interno quanto na liga.

No primeiro caso, a luta por títulos pode levar à equipe a contratação e ao pagamento de jogadores além dos limites financeiros da equipe, causando prejuízos que podem ser constantes caso haja repetição desse comportamento por muitas temporadas. O que pode levar a uma dívida muito grande, levando clubes à falência e ao processo de administração, conforme citado no capítulo um.

No segundo caso a existência de diferentes níveis de poder econômico pode causar a concentração de atletas em equipes mais poderosas. Com os melhores atletas o clube pode conquistar vários títulos em sequência, prejudicando o elemento competitivo da liga e, ate mesmo, prejudicando a audiência, visto que o evento esportivo tem como principal característica a incerteza do resultado.

Logo, o sistema de mercado livre acaba por desestabilizar financeiramente os clubes europeus, distanciando ainda mais o fosso entre times ricos e pobres. Pode destacar-se também o efeito das folhas salariais nas equipes europeias, se que durante a década de 50 representavam 30% do total das despesas do clube, passaram para 50% durante a década de 90 e chegam a mais de 70% após a década de 90 com a Lei Bosman. Porem, mesmo com o crescimento das despesas salariais, qualquer tentativa de disciplinar este mercado através da criação de tetos salariais e restrições a movimentação esbarrariam na legislação da União Europeia, impossibilitando um controle do mercado de trabalho.

Pode-se dizer, portanto, que no modelo federativo, o sistema acabou se tornando mais próximo do livre mercado, ao passo que no modelo de franquias a presença de tetos salariais e outras barreiras criaram uma série de restrições à negociação. Conforme mostrado no quadro 1.

Quadro 1 – Principais diferenças entre os modelos salariais adotados pelos modelos federativo e de franquias

Modelo	Federativo	Franquias
Período 1	Sistema de <i>Retain e Transfer</i> , jogadores cativos de suas equipes.	Cláusula de Reserva aliado a ligas menores, jogadores cativos de suas equipes.
Período 2	Jogadores entram em conflito com o sistema vigente, conseguem flexibilização no passe.	Jogadores entram em conflito com o sistema vigente, conseguem passe livre.
Período 3	Questões legislativas na União Europeia e Lei Bosman acabam por liberar o passe dos jogadores.	Equipes passam a enfrentar problemas com tamanho de folha e organizam locautes tentando disciplinar o mercado.
Regulação contratual	Disciplinada por regras da FIFA e influenciada pela legislação da União Europeia.	Cada esporte define suas regras através de um acordo de barganha coletivo entre ligas e associação de jogadores.
Contratos	Uma equipe pode vender o jogador a outra, esta criando um novo contrato ao jogador.	Garantidos, mesmo que o jogador não permaneça na equipe que o contratou o contrato é seguido até o final.
Rescisão contratual	Através do pagamento de rescisão contratual.	Através de <i>buy-out</i> em que a equipe detentora do contrato paga parte do valor devido ao jogador pelo restante do contrato.
Aquisição de jogadores	Essencialmente através de compra e venda do passe ou via divisões de base.	Através de trocas ou recrutamento de jogadores.
Janelas de negociação	Alteração de elencos é permitida até uma data, ficando este congelado até o fim do torneio.	Alteração de elencos é permitida até uma data, ficando este congelado até o fim do torneio.
Teto salarial	Não há.	Existe teto salarial, limitando o gasto das equipes com salário. Pode ser <i>soft cap</i> , que permite que o limite seja ultrapassado mediante pagamento de multa, ou <i>hard cap</i> , que não pode ser ultrapassado (exceto em casos específicos como contusões).
Mercado de trabalho	Mais próximo ao livre mercado. As forças de oferta e demanda tem poucas restrições.	Mais restritivo. Diversas regras engessam as forças de oferta e demanda

Fonte: Elaboração própria

Dados estes conceitos, passaremos ao terceiro capítulo onde estudaremos como estas características dos mercados de trabalho afetam o desempenho esportivo das equipes.

CAPÍTULO III - O RELACIONAMENTO GASTO-DESEMPENHO NOS DOIS MODELOS

Dentre os assuntos principais no gerenciamento de uma equipe esportiva estão a identificação com seus objetivos e a escolha entre sucesso no campo e lucro. Talvez a maior dificuldade esteja em encontrar um equilíbrio entre a procura pelo lucro e pelo sucesso esportivo. Na maioria dos casos, as equipes optam pela segunda opção, ou seja, rejeitam a idéia de que sejam maximizadoras de lucro e assumem uma função baseada em desempenho, público e prestígio, além dos lucros, levando a pressões financeiras.

Este tipo de sistema prioriza tanto a maximização de desempenho pelas equipes, que torna a realização de lucro muito difícil. Se por um lado estas caem em um círculo vicioso, as outras que optam pelo caminho inverso, isto é, a redução em investimentos, produzem uma queda no desempenho, levando à diminuição do apoio dos torcedores e ao conseqüente decréscimo de receita. Dessa forma, a única maneira de uma equipe ser bem sucedida seria através da sua inserção no sistema descrito..

A partir desse panorama, devemos verificar de que forma as equipes conseguem maximizar seu desempenho, concentrando-nos no que separa um time bem sucedido de um mal sucedido. Se é verdade a idéia que grandes jogadores fazem um grande time, também é que o gasto com jogadores pode afetar o desempenho. Contudo, nem sempre essa relação entre gasto e desempenho é direta. Às vezes, podem ocorrer surpresas, como o caso de times que, apesar dos recursos limitados, conseguem vencer rivais com maior capital.

Uma outra relação que pode ser estabelecida é a da desempenho e o número de fãs. Times bem sucedidos atraem mais fãs do que aqueles que não o são? A resposta é afirmativa na maioria das vezes, mas há exceções: como no caso do futebol inglês em 1997. À época, o Wimbledon terminou a temporada dois lugares acima do Tottenham e, apesar disso, a sua média de espectadores, nos jogos em casa, foi de 15,156 enquanto o Tottenham apresentou consideráveis 31,067 espectadores de média.

Para melhor compreendermos esses casos, veremos a análise do autor Stefan Szymanski na qual estabelece a existência de dois relacionamentos chave ao entendimento do mercado do futebol: gasto com jogadores e desempenho; e desempenho e receitas.

Uma vez explicitado no capítulo 2 que as regras do mercado de jogadores são diferentes em épocas distintas e nos dois modelos. Neste capítulo, veremos como as diferentes regras alteram o relacionamento entre desempenho e gasto com os jogadores. Para tanto, utilizaremos os dados obtidos para os campeonatos de futebol da Inglaterra e da National Hockey League dos EUA/Canada. Assim, procuraremos realçar as diferenças entre o modelo salarial adotado em ambas as ligas e de que forma tais modelos afetam a hipótese de que um maior gasto em salários impacta num melhor posicionamento no final do campeonato.

A escolha das ligas ocorreu em virtude de algumas semelhanças, como as posições de jogo (goleiro, defensor, central/meio campo, atacantes), o objetivo comum (fazer gols) e a sua relevância dentro do seu respectivo esporte. Quanto à escolha pela NHL, o que procurou-se foi um modelo com maiores restrições do que o federativo, sendo uma liga de *hard cap*, ou seja, com um teto salarial rígido, apresentando flexibilizações excepcionais.

Neste capítulo, portanto, analisaremos os modelos de Szymanski de gasto com salários e desempenho; e desempenho receita, aplicando o modelo na liga de futebol inglesa e na National Hockey League durante períodos específicos de regulamentação do mercado de trabalho esportivo. O foco será na primeira relação (gasto com salários e desempenho) e sua comparação com os regimes do mercado de trabalho vigentes nos modelos federativo e de franquias.

III.1 - Szymanski E Os Relacionamentos Gasto-Desempenho E Desempenho-Receita

Partindo da premissa de que as equipes esportivas tentam melhorar seu desempenho até um possível título, em todas as ligas acompanhamos o aumento dos gastos com jogadores. Para melhorar sua posição na liga, as equipes não raro acabam incorrendo em custos altos e acima de suas próprias capacidades, acumulando dívidas em excesso. É inegável que o investimento pode afetar o desempenho, porém, para cada time que gasta muito, existe outro que gasta menos e consegue resultados tão bons ou semelhantes. Seria então o gasto com jogadores tão determinante para resultados positivos no desempenho? Além disso, a melhora no desempenho provocaria um aumento nas receitas?

Talvez o desempenho em campo seja a melhor forma de aumentar a receita. Com um time bem posicionado, pode haver não apenas a recaptura de torcedores, bem como o aumento da sua base de fãs. Toda equipe possui fãs leais, que torcem e consomem o time em

todos os momentos, mas existem outros que aumentam sua proporção de consumo na proporção dos resultados positivos.

O modelo de Szymanski procura então analisar dois relacionamentos através da posição que as equipes conseguem no final de cada temporada. Primeiramente, é verificado o relacionamento entre o gasto salarial com os jogadores e o desempenho e, em segundo lugar, é analisado o relacionamento entre desempenho e receita obtida. Na sua avaliação, o autor utiliza como base os dados da liga inglesa de futebol durante diversos períodos do século XX e início do século XXI.

III.1.1 - O Relacionamento Gasto-Desempenho

Para estudar a relação entre gastos salariais e a posição das equipes na liga, Szymanski utiliza uma regressão com base em dados financeiros da temporada de 1996-97 da Premier League. Uma regressão é essencialmente um cálculo do melhor ajuste entre dois grupos de dados, no caso, entre a posição na liga e o gasto com salários. O autor utiliza uma lista de 69 equipes das quatro primeiras divisões, seus custos de folha de pagamento e sua respectiva posição ao final do campeonato. Para efeitos de comparação, é considerado que o campeão do segundo nível (Division 1), Bolton, ficou na 21ª posição e assim sucessivamente.

Se tomarmos por exemplo a temporada 1996-97 da Premier League Inglesa, veremos que os quatro primeiros times possuem a mesma posição em termos de gastos com salários. Contudo, o Aston Villa, vindo da quinta, gasta 8% menos que o Everton, que vem da décima quinta, conforme visto na tabela 1.

Tabela 1- Gasto com salário e posição obtida pelos times ingleses durante a temporada de 1996-97 em milhares de libras

			(conclusão)		
Equipe	Posição	Salário	Equipe	Posição	Salário
Manchester United	1	£ 22.552	Huddersfield	40	£ 2.251
Newcastle	2	£ 17.487	Grimsby	42	£ 2.037
Arsenal	3	£ 15.279	Oldham	43	£ 2.779
Liverpool	4	£ 15.030	Southend	44	£ 2.488
Aston Villa	5	£ 10.010	Bury	45	£ 1.348
Chelsea	6	£ 14.873	Stockport	46	£ 1.819
Sheffield Wednesday	7	£ 7.571	Luton	47	£ 2.842
Wimbledon	8	£ 6.018	Brentford	48	£ 1.016
Leicester	9	£ 8.914	Crewe	50	£ 1.052
Tottenham	10	£ 12.057	Blackpool	51	£ 2.006
Leeds	11	£ 12.312	Wrexham	52	£ 1.397
Derby	12	£ 4.256	Burnley	53	£ 1.675
Blackburn	13	£ 14.337	Chesterfield	54	£ 1.013
West Ham	14	£ 8.298	Gillingham	55	£ 1.036
Everton	15	£ 10.933	Watford	57	£ 2.423
Southampton	16	£ 4.776	Millwall	58	£ 4.129
Coventry	17	£ 8.394	Preston	59	£ 2.145
Sunderland	18	£ 5.703	Bristol Rovers	61	£ 1.546
Nottingham Forest	20	£ 8.034	Wycombe	62	£ 1.783
Bolton	21	£ 6.159	Plymouth	63	£ 1.301
Barnsley	22	£ 2.613	York	64	£ 1.019
Ipswich	24	£ 4.321	Peterborough	65	£ 1.973
Sheffield United	25	£ 3.560	Shrewsbury	66	£ 837
Crystal Palace	26	£ 5.340	Rotherham	67	£ 1.106
Portsmouth	27	£ 3.308	Wigan	69	£ 606
QPR	29	£ 6.659	Swansea	73	£ 1.039
Birmingham	30	£ 4.900	Cambridge	78	£ 842
Tranmere	31	£ 3.282	Mansfield	79	£ 691
Stoke	32	£ 2.856	Scunthrope	81	£ 889
Norwich	33	£ 3.831	Leyton Orient	84	£ 1.296
Manchester City	34	£ 7.200	Hull	85	£ 1.091
West Brom	36	£ 3.095	Hartlepool	88	£ 503
Oxford	37	£ 2.331	Brighton	91	£ 1.127
Reading	38	£ 3.035	Hereford	92	£ 800
Swindon	39	£ 3.276			

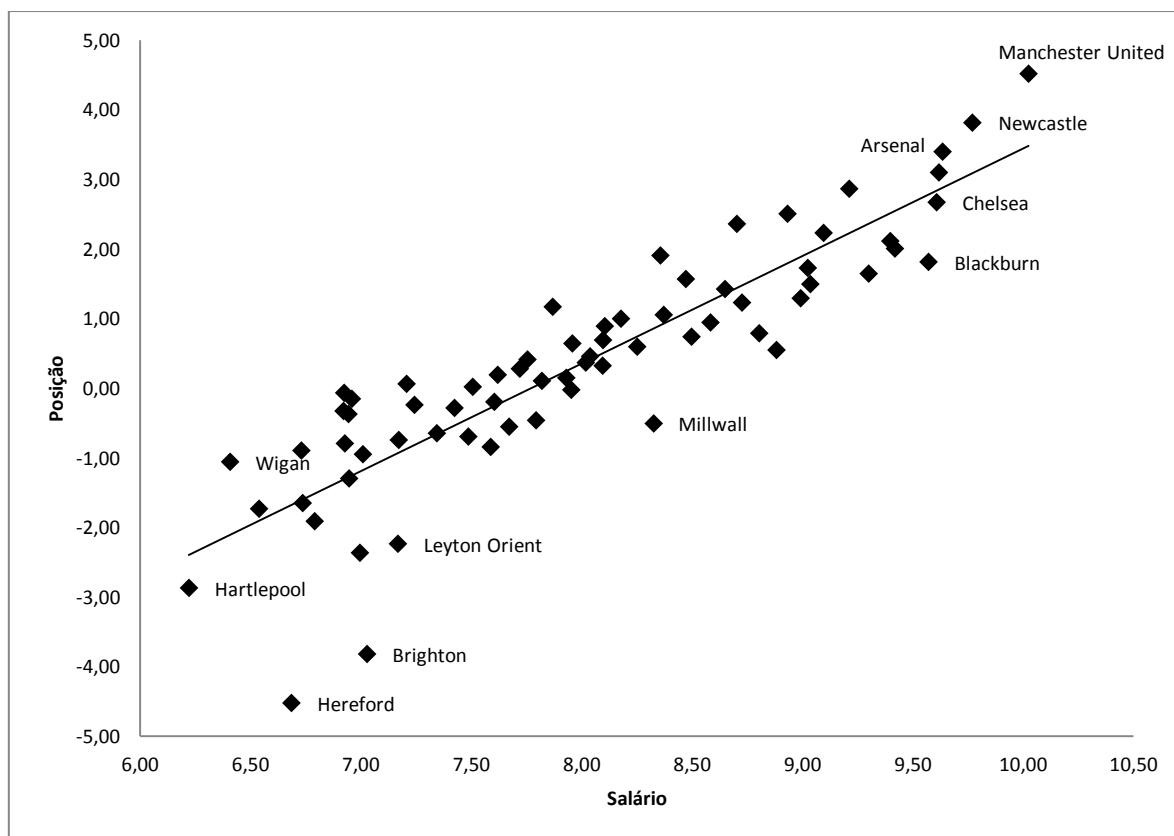
Fonte: SZYMANSKI, 2000. p. 160

A tabela já nos aponta algumas relações. As equipes em melhores divisões gastam mais do que nas divisões inferiores, e as equipes do topo de cada uma, em geral gastam mais

do que as equipes da parte de baixo da tabela, apesar de existirem exceções claras como o caso do Everton, Blackburn, Manchester City ou Milwall.

A partir dos dados, Szymanski associa gasto e desempenho, obtendo o gráfico abaixo. Por meio dele, podemos entender melhor essa relação, na qual temos a variável gasto em salários em paralelo ao desempenho. A posição na liga é medida no eixo Y, sendo o gasto medido no eixo X. Basicamente, pelo padrão dos pontos podemos observar que as posições altas estão geralmente associadas a altos gastos. Para melhor observação, foi feita uma transformação logaritimica: $\ln(P/93-P)$ (93 é utilizado pois é o número de times nas 4 divisões $92 + 1$) para as posições e $\ln S$ para os salários conforme visto na figura 1.

Figura 1 – Posição e salário na liga inglesa na temporada 1996-97



Fonte: SZYMANSKI, 2000. p. 161.

O resultado da regressão mostra uma relação positiva com coeficiente de correlação R^2 em torno de 0,78. Ou seja, 78% da variação da posição da liga pode ser explicada pela folha de pagamento, indicando um grande relacionamento entre gasto salarial e posição.

Para qualquer observação individual, a relação entre gasto e desempenho pode ser dividida em duas partes. A primeira pode ser explicada pela regressão, representada pela distância vertical do zero até a linha de regressão. A segunda parte é uma variação sem

explicação, representada pela distância vertical da linha de regressão até a posição atual, equivalente ao ponto.

O que a linha de regressão ilustra é a operação do mercado em relação aos jogadores de futebol em um ambiente de total eficiência. Se todos os pontos estivessem contidos exatamente na linha diagonal, poderíamos dizer quanto um clube precisaria gastar para alcançar uma determinada posição na liga. Contudo, quando isso não ocorre, essa relação torna-se de difícil previsão.

Porém, o dado isolado de apenas um ano pode levar a conclusões incorretas. Outros fatores podem influenciar num resultado se considerarmos apenas um ano específico, como demissão de técnicos ou contusões. Nesse caso, escolher um período de tempo maior pode ser mais revelador para a relação entre gasto e desempenho.

Escolhido o período, é preciso relacionar a média do gasto com a média da posição alcançada por cada clube em análise ao longo desse intervalo. Se o desempenho de um clube, em um determinado ano, é afetado por flutuações imprevistas, poderíamos dizer que ao longo dos anos esses efeitos poderiam ser eliminados.

Outra informação necessária para esta determinação é a adoção da proporção da folha de pagamentos de cada equipe relacionada com a média de cada ano. Dessa forma, procura-se retirar os efeitos inflacionários que poderiam causar uma distorção, dando um maior peso aos últimos anos da amostra. Através das medias anuais obtidas, poderemos abordar a relação num horizonte de tempo mais amplo. Para tanto, utilizaremos este método na comparação de períodos e modelos diferentes.

III.1.2 - Outros fatores considerados na avaliação do desempenho de uma equipe.

Ao verificar que grande parte da determinação do desempenho é dada pelo gasto na folha salarial, o autor procurou também elementos que poderiam se relacionar com a posição da equipe na liga, dentre eles estão o gasto com transferências, o número de jogadores utilizados e os de base, o tamanho do elenco, o número de convocações para a seleção, tempo de permanência do técnico e história do clube. Porém, nenhum deles se mostrou tão eficiente como a correlação salário-posição.

O gasto com transferências apresentou-se um pobre indicador para o desempenho. Se incluído ao gasto com salários do clube, ele não acrescentaria quase nada à regressão e à

explicação da posição na liga. Quando o gasto com transferências é alto, o custo dos salários tenderá a aumentar. Tal fato sugere que poderíamos tentar adicionar o gasto com transferência a uma regressão de desempenho, no lugar do gasto com salários. Contudo, ao fazê-lo, o R^2 da regressão de 0.92 cai para 0.16. De certa forma, o gasto em transferências e com salários estão intimamente ligados.

Assim, uma alta despesa na obtenção de jogadores, normalmente, acarreta em alta salarial. Outro argumento para o gasto com transferências ser um indicador pobre pode estar no fato de a taxa de transferência ser um investimento que pode levar anos até ser pago. Logo, não há como prever o tempo até o benefício ocorrer. Além disso, o pagamento é fixo no início do contrato e não varia de acordo com o desempenho de forma constante, fato que é mais facilmente observável com relação ao salário.

Quanto ao número de jogadores utilizados, é frequentemente observado que times estáveis tendam a ser mais bem sucedidos. Desse modo, poderíamos supor que clubes que trocam menos seus jogadores serão melhores em resultados, do que os que possuem alta rotatividade, considerando os salários pagos equivalentes.

Diante disso, é natural a busca por um modo de manter um time estável, para manter um entrosamento. Portanto, quanto menor o número de jogadores usados na temporada, mais elevada a posição obtida pelo time na classificação geral tenderá a ser. Dentre as possíveis razões para essa conclusão, temos a contusão de jogadores: uma equipe pode utilizar mais jogadores devido a um excesso de contusões, substituindo aquele contundido por outro de qualidade não tão boa, logo, a indicação de número de jogadores pode ser falha, considerando que existe pouco controle acerca da ocorrência de uma contusão.

Considerando o modelo federativo, os clubes possuem duas maneiras de obter jogadores, os que são de outros clubes e transferidos para o seu e os jogadores formados na sua base. Em média, nos clubes ingleses, verifica-se que 45% dos jogadores pertencem às divisões de base. Verifica-se ainda que os clubes em posições mais altas na classificação possuem uma porcentagem maior de jogadores desenvolvidos desse modo; apresentando a vantagem de ser mais econômico, a longo prazo, do que uma transferência. No entanto, a formação de jogadores de base exige um programa de investimento no desenvolvimento de jovens, que pode ser dispendioso. Além disso, se os jogadores receberem melhores salários do que os vindos de outros times, procurarão não se transferir para outra equipe. Assim, um mercado eficiente iguala os salários recebidos por jogadores de base e os vindos de fora, no

caso de iguais habilidades. Considerando então um mercado eficiente, deveríamos pressupor que o resultado de um time com maior proporção de jogadores vindos das divisões de base não deve ser nem pior nem melhor do que o resultado de um time com maior proporção de jogadores de outros clubes. Logo, a proporção não é significativa no desempenho de um clube, uma vez que o efeito do gasto em salários é incluído.

Pode-se também esperar de um clube com maior elenco um resultado melhor do que outro com menor, considerando que os jogadores tenham habilidades comparáveis. Isso porque, desse modo, o técnico possui uma gama de opções variada. Porém isso significa uma folha salarial maior. Assim, o tamanho do elenco se reflete no gasto em salários, não sendo, portanto uma variável significativa na regressão em relação ao desempenho dos clubes.

Acerca do número de convocações, times que possuem jogadores convocados para a seleção inglesa sugerem um resultado melhor que outros. Porém, os jogadores são convocados, na maioria das vezes, exatamente pelo sucesso alcançado em seus clubes. Logo, o sucesso precede a convocação, invertendo as relações de causa e efeito.

Ainda dentro das equipes, os técnicos, por sua vez, desempenham no futebol um papel tão decisivo quanto o dos jogadores. Há um mercado de técnicos, não sendo raro o emprego dos seus nomes associados a períodos de vitórias. Contudo, não se pode imaginar que a relação seja determinante; sendo comuns histórias de contratações de técnicos renomados que não conseguem reproduzir os mesmos feitos de um passado vitorioso.

Portanto, podemos ver que apesar de alguns dados específicos possam ter relacionamento com o desempenho, nenhuma deles obteve melhor relacionamento com o gasto salarial. As conclusões chegadas pelo autor podem ser resumidas no quadro 2.

Quadro 2 – Resumo dos fatores estudados e seus efeitos na regressão

Fator	Efeito na posição da liga
Gasto com salário	Melhora o desempenho, alta significância.
Gasto com transferências	Tende a melhorar, tem pouco efeito adicional após a consideração dos salários.
Jogadores utilizados	Um maior numero de jogadores leva a um pior desempenho, provavelmente devido a contusões
Jogadores de base	Sem efeito depois de considerar o salário
Tamanho da equipe	Sem efeito depois de considerar o salário
Jogadores de seleção	Times com melhor desempenho parecem ter mais jogadores de seleção, porem não parece ser causa-efeito.
Técnicos	Times bem sucedidos tendem a ter melhor desempenho, mas não parece ser causa-efeito
Histórico	Sem um gasto consistente de altos salários os clubes tendem a gravitar entre as posições intermediarias.

Fonte: SZYMANSKI, 2000. p. 185

III.1.3 - Análise de Receita e desempenho

Tendo visto o relacionamento entre despesa com salários e desempenho na liga, vamos verificar o relacionamento entre o desempenho na liga e as receitas. Como este tópico não é o objetivo do estudo, daremos apenas uma idéia básica do segundo elemento do modelo de Szymanski.

Acredita-se que o mercado para torcedores seria bem menos eficiente que para jogadores, pois ao passo que os jogadores de futebol estão livres para se movimentar entre as equipes, os torcedores tendem a ser mais fiéis e permanecem torcendo mesmo com resultados ruins. Porém, as observações mostram o contrário. A relação entre desempenho e a variação da renda aproxima-se de um R^2 de 82%. Algo semelhante ocorre quando vemos o relacionamento entre receita e desempenho durante o período 78-96. A regressão mostra que 89% da variação da receita é relativa ao explicado pela posição da liga, sugere-se que um relacionamento bem mais próximo.

Ao verificar os dados, pode-se dizer que clubes com maior sucesso tendem a gerar maiores receitas e lucros. Isso sugere que o apoio dos fãs, sendo esse medido pela renda gerada, tem resultado parecido com a análise anterior, indicando que os fãs tendem a torcer para as equipes de melhor desempenho. Existem os fãs leais que não trocam de equipe mesmo com desempenhos fracos, porém além dessa base de fãs leais existem outros fãs que estão dispostos a acompanhar outras equipes, seja pelo fator de assistir um time com melhor qualidade de jogo, ou pelo interesse que um time que pode chegar a um título gera.

Outro fator importante está na renovação de torcedores. Alguns fãs podem desistir de acompanhar o futebol e outros novos torcedores podem aparecer. Normalmente, esses novos fãs tendem a torcer por equipes mais bem sucedidas, logo, no longo prazo, um time mal sucedido tende a ficar relegado apenas aos fãs leais, ao passo que times com melhor desempenho tendem a ter aumento de torcida. Portanto, os clubes mais bem sucedidos atraem maior quantidade de fãs, e, com um maior número de fãs, as receitas tendem a crescer.

Tendo visto os parâmetros associados às duas relações em estudo, passemos à apreciação das variáveis gasto-desempenho nos dois modelos esportivos analisados.

III.2 - RELAÇÃO GASTO-DESEMPENHO NA LIGA INGLESA

Conforme vimos no segundo capítulo, o mercado de trabalho no modelo federativo passou por diversas fases: da total subordinação do atleta à equipe até a uma maior liberdade contratual, culminada no período que se estende do fim do século XX aos dias atuais. Para verificar essa evolução Szymanski, utiliza dados de três momentos distintos da liga inglesa: de 1950 a 1960, de 1978 a 1997 e finalmente de 1998 até 2007.

III.2.1 - O período entre 1950-1960

Entre 1950 e 1960, temos o período imediatamente anterior ao julgamento de George Eastham, que representou o fim do elemento de retenção do sistema de *retain and transfer*. Conforme visto no capítulo 2, esse julgamento marcou o início de uma liberdade contratual, dando ao jogador uma maior abertura de negociar com outra equipe caso estivesse sem contrato. Além disso, no final do período o salário máximo foi abolido pela FA, eliminando outra restrição ao mercado.

Portanto, durante o período, os jogadores ainda eram cativos de suas equipes e seus salários eram achatados pelo limite máximo. Vejamos a tabela 2, com os dados de 28 clubes, nos 11 anos que iniciaram a abolição do salário máximo e o fim do elemento de retenção do sistema. Nota-se que com o gasto com salário está próximo à média do período para a maioria dos clubes.

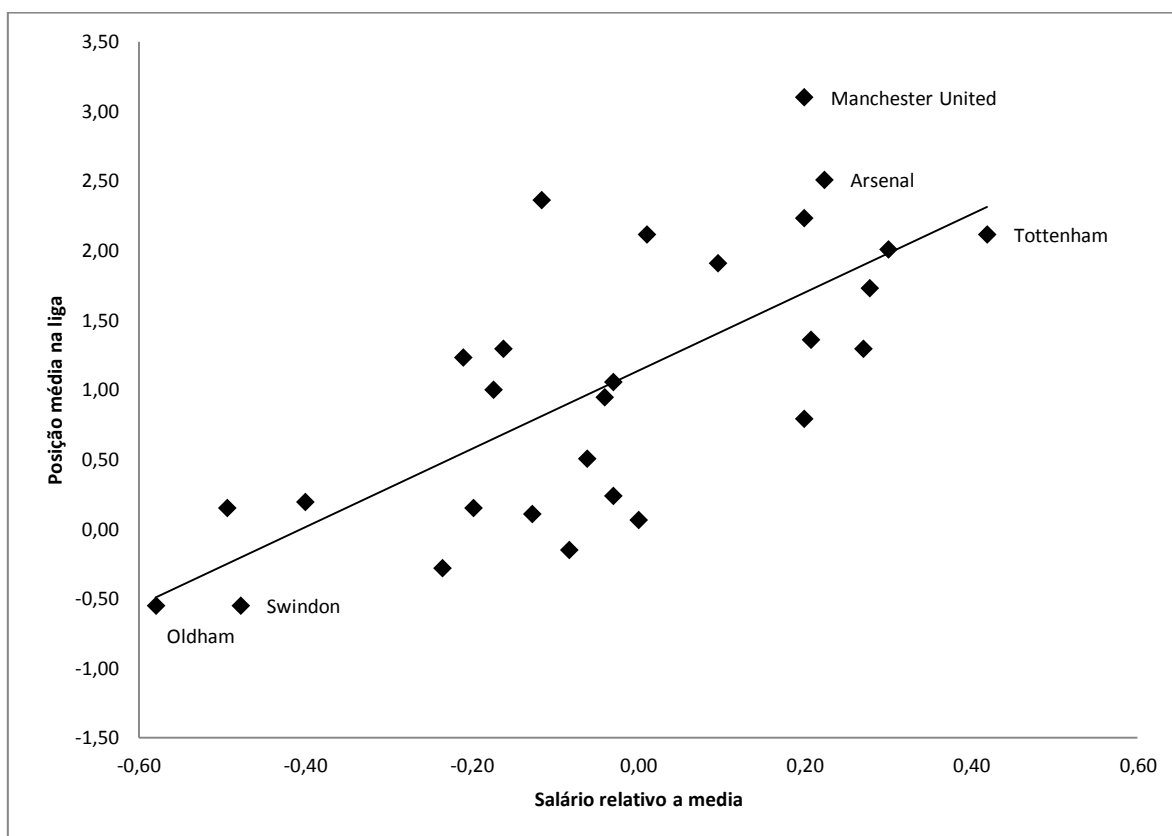
Tabela 2 – Posição média e salário relativo a media na liga inglesa entre as temporadas de 1950 e 1960

(conclusão)					
Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média	Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média
Manchester United	4	1,22	Sheffield United	25	0,84
Arsenal	7	1,25	Blackburn	26	0,96
Burnley	8	0,89	West Ham	29	1,22
West Brom	9	1,22	Bristol Rovers	35	0,94
Bolton	10	1,01	Hull	41	0,97
Tottenham	10	1,52	Barnsley	42	0,67
Newcastle	11	1,35	Bury	43	0,61
Preston	12	1,10	Brentford	43	0,82
Aston Villa	14	1,32	Oplymouth	44	0,88
Sheffield Wednesday	19	1,23	Southampton	45	1,00
Everton	20	0,85	Coventry	50	0,92
Birmingham	20	1,31	Reading	53	0,79
Liverpool	21	0,81	Oldham	59	0,56
Luton	24	0,97	Swindon	59	0,62

Fonte: SZYMANSKI, 2000. p.191

A linha de regressão para esses dados está ilustrada na figura 2. Percebe-se que os pontos estão muito mais espalhados se compararmos com o exemplo dado na figura 1, e, conseqüentemente, a porcentagem da variação na posição da liga, que é explicada pela linha de regressão, é muito menor, o R^2 oscilando em torno de 50%.

Figura 2 - Posição média e salário relativo a media na liga inglesa entre as temporadas de 1950 e 1960



Fonte: SZYMANSKI, 2000. p. 192.

No período de 50-60, o salário máximo restringia a quantidade que cada jogador poderia receber. A princípio o clube poderia gastar sem limites e acumular uma equipe extremamente grande, porém na prática, isso levaria a retornos de escala decrescentes. Como pode ser constatado, havia pouca a variância no gasto salarial em comparação à media nesse período, ou seja, clubes em posições relativamente menores poderiam gastar uma quantia próxima daqueles em posições superiores. Por exemplo, o Coventry chegou a um ranking de 50º com um media salarial próxima a de todos os outros clubes, enquanto que o Bolton, com um gasto similar, terminou na 10ª posição. O Manchester United, o clube mais bem sucedido do período teve como média uma 4ª posição, com o mesmo nível de gastos salariais do West Ham com uma posição media de 29º.

Os clubes que pagavam mais dinheiro geralmente poderiam capitanear melhores jogadores, porém obtê-los no mercado de transferências era mais difícil e mais caro devido às restrições e garantias contratuais. Em geral, o salario máximo era tão baixo que a maioria dos clubes poderia pagar o valor nem que fosse para alguns de seus jogadores e, por causa disso, eram tão propensos a atrair jogadores quanto os grandes clubes. Além disso, as restrições

quanto às transferências de jogadores poderiam inviabilizar uma movimentação na qual um jogador pudesse jogar em uma equipe que o pagasse melhor.

O gasto com salário foi significativo na década de 50, mas isso foi muito menos importante do que na era do livre agenciamento, onde clubes que pagam mais podem, em regra, atrair jogadores melhores, como veremos na sessão seguinte.

III.2.2 - O período entre 1978-1997.

Durante o período seguinte, mais precisamente, entre os anos de 1978 e 1997, houve a abertura da negociação de transferências para jogadores sem contrato, desta vez, a equipe não poderia se utilizar da retenção para manter o jogador sem contrato. Esta alteração mudou consideravelmente o mercado de trabalho do futebol e marcou uma mudança na balança de poder entre jogadores e equipes.

Vejamos a tabela 3, onde os clubes estão novamente ranqueados de acordo com a média de posição ao longo dos 20 anos. O Liverpool foi o mais bem sucedido ao longo desse período. Nota-se ainda que a variação salarial com relação à média é bem maior do que a do período anterior.

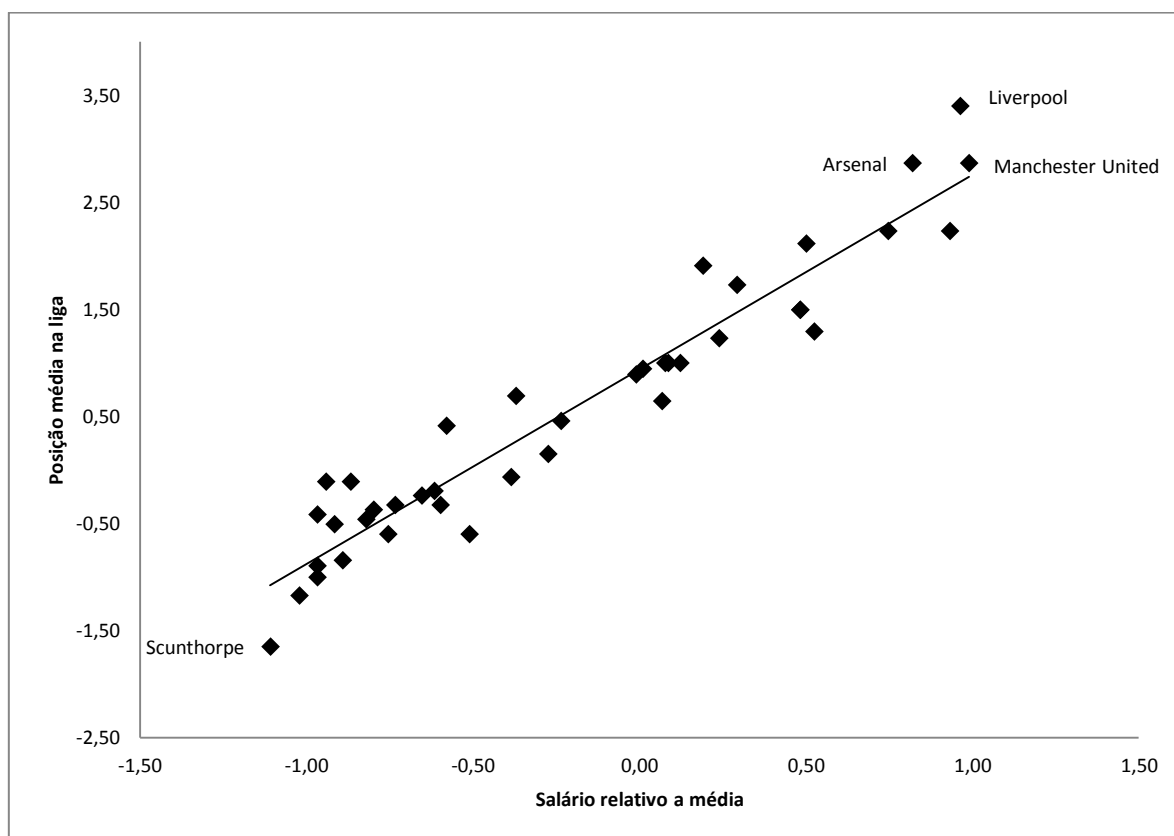
Tabela 3 - Posição média e salário relativo a media na liga inglesa entre as temporadas de 1978 e 1997

			(conclusão)		
Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média	Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média
Liverpool	3	2,62	Barnsley	37	0,56
Manchester United	5	2,69	Bolton	43	0,76
Arsenal	5	2,27	Swindon	48	0,68
Everton	9	2,11	Briston Rovers	49	0,42
Tottenham	9	2,54	Shrewsbury	49	0,39
Aston Villa	10	1,65	Huddersfield	51	0,54
Southampton	12	1,21	Plymouth	52	0,52
Coventry	14	1,34	Hull	54	0,48
West Ham	17	1,62	Reading	54	0,55
Leeds	17	1,62	Brentford	55	0,45
Newcastle	20	1,69	Cambridge	56	0,38
Sheffield Wednesday	21	1,27	Southend	57	0,44
Blackburn	25	1,13	Rotherham	58	0,40
Leicester	25	1,08	Preston	60	0,47
Lutonm	25	1,09	Burnley	60	0,60
Derby	26	1,01	Wrexham	65	0,41
West Brom	27	0,99	Bury	66	0,38
Oldham	31	0,69	Peterborough	68	0,38
Birmingham	32	1,07	Mansfiield	71	0,36
Sheffield United	36	0,79	Scunthorpe	78	0,33

Fonte: SZYMANSKI,2000. p.189.

A linha de regressão destes dados está na figura 3. O que observamos é uma dispersão de clubes em torno da linha de regressão, muito mais próximos do que no período anterior, indicando que o maior gasto com salário está associado às maiores posições na liga, e, conseqüentemente, a porcentagem da variação na posição da liga, que é explicada pela linha de regressão, é muito maior, o R^2 sendo de 92%

Figura 3 - Posição média e salário relativo a media na liga inglesa entre as temporadas de 1978 e 1997



Fonte: SZYMANSKI, 2000. p.190

A comparação nos indica que o mercado de jogadores tornou-se mais eficiente, com os gastos com salário traduzindo de forma muito mais confiante a posição final na liga. O motivo para isso foi a introdução de medidas próximas ao passe livre; a partir desse momento, o gasto com salários refletiu-se muito mais diretamente em posições na liga. Quando a restrição nos salários dos jogadores e a mobilidade foram removidas, o mercado pôde operar mais eficientemente, em outras palavras, os compradores e vendedores estavam livres pra fazer as negociações que os ajudassem mutuamente.

III.2.3 - O período entre 1998-2007.

Em outro livro de sua autoria, *Soccernomics*, Szymanski atualiza o estudo com dados mais recentes, entre 1998 e 2007, no qual procurou verificar os efeitos após a criação da lei Bosman em 1995.

Segundo a tabela 4, podemos observar distanciamento ainda maior entre as equipes que mais gastam e as que menos gastam, tendo o Manchester United uma folha salarial mais de 20 vezes maior que o Brighton & Hove. Pode-se verificar que a maior liberdade contratual

do período, aliada à criação da Premier League e ao consequente aumento das verbas televisivas, criou um *gap* entre as equipes da Premier League, a recém-criada primeira divisão e as demais. E mesmo dentro da liga principal, os quatro primeiros mais bem colocados gastaram pelo menos o dobro da média.

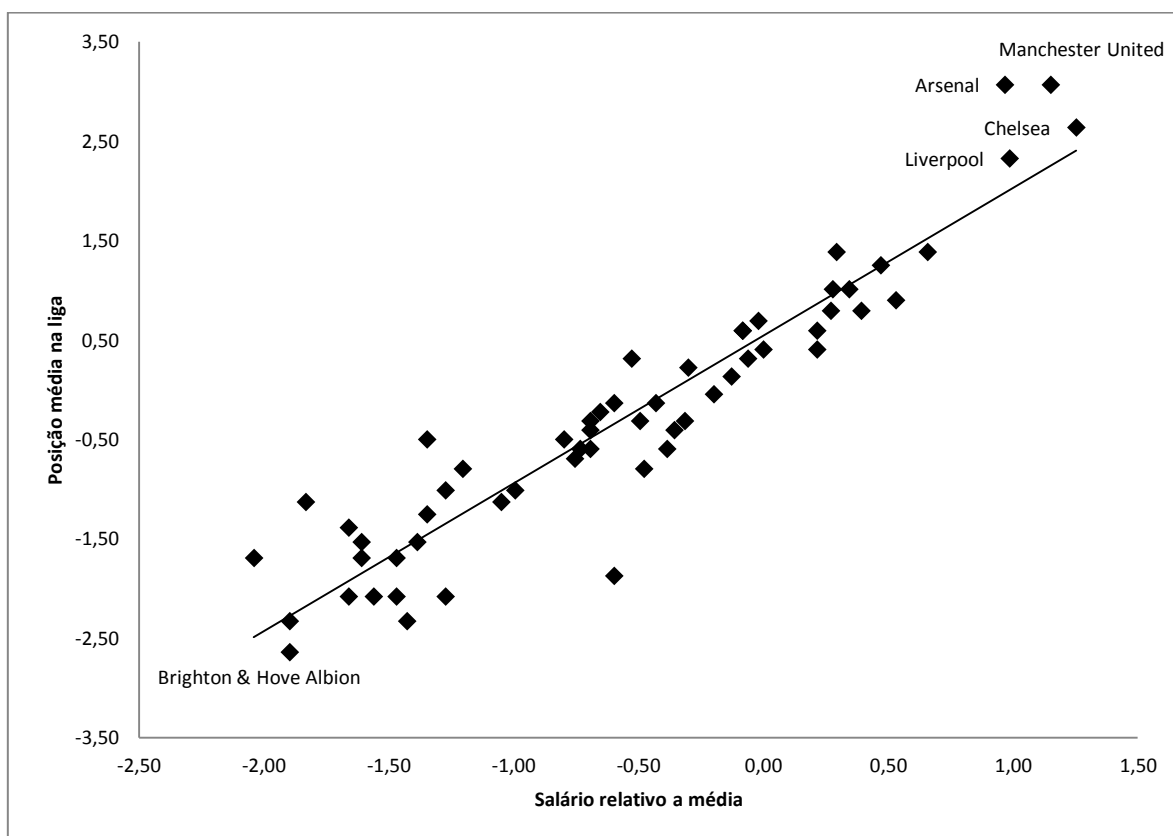
Tabela 4 - Posição média e salário relativo a media na liga inglesa entre as temporadas de 1998 e 2007

(conclusão)					
Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média	Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média
Manchester United	2	3,16	Coventry City	27	0,70
Arsenal	2	2,63	Sheffield United	27	0,50
Chelsea	3	3,50	Barnsley	28	0,45
Liverpool	4	2,68	Preston North End	28	0,26
Newcastle United	9	1,93	Sheffield Wednesday	29	0,68
Aston Villa	9	1,34	Norwich City	29	0,50
Tottenham Hotspur	10	1,60	Watford	29	0,48
Everton	12	1,41	Crystal Palace	30	0,47
Middlesbrough	12	1,32	Nottigham Forest	31	0,62
Leeds United	13	1,70	Milwall	31	0,30
Blackburn Rovers	14	1,48	Cardiff City	33	0,37
West Ham United	14	1,31	Burnley	33	0,28
Charlton Athletic	15	0,98	Huddersfield Town	34	0,35
Fulham	16	1,24	Plymouth Argyle	34	0,16
Bolton Wanderers	16	0,92	Stoke City	35	0,26
Southampton	16	0,92	Gillingham	36	0,19
Manchester City	18	1,24	Tranmere Rovers	37	0,25
Sunderland	18	1,00	Stockport County	37	0,20
Wimbledon	19	0,94	Oxford United	38	0,23
Wigan Athletic	19	0,59	Grimsby Town	38	0,20
Birmingham City	20	0,74	Crewe Alexandra	38	0,13
Leicester City	21	0,88	Queen's Park Rangers	39	0,55
Derby County	23	0,82	Swindon Town	40	0,28
Ipswich Town	24	0,65	Hull City	40	0,23
Bradford City	24	0,55	Bury	40	0,21
West Bromwich Albion	25	0,52	Walsall	40	0,19
Portsmouth	26	0,73	Port Vale	41	0,24
Wolverhampton	26	0,61	Rotherham United	41	0,15
Reading	26	0,50	Brighton & Hove	42	0,15

Fonte: SZYMANSKI, 2009. p. 49

Esse fato reflete-se na regressão, conforme vemos na figura 4. Ressalta-se ainda que os pontos das quatro primeiras equipes estão claramente isolados das demais

Figura 4 - Posição média e salário relativo a média na liga inglesa entre as temporadas de 1998 e 2007



Fonte: Elaboração própria com dados de SZYMANSKI, 2009. p.49.

Como demonstrado, após a criação da Premier League, os principais times se distanciaram dos demais, tanto em gasto salarial, quanto em posição, e, por isso, houve uma leve queda no coeficiente de regressão, que agora se encontra em 88%. Mesmo assim, o valor continua alto, indicando que o salário é um bom prognóstico para determinarmos a posição de uma equipe, ao mesmo tempo, podemos ver que as distorções entre as receitas, que impactam no gasto com salários, podem levar à falta de balanço competitivo, no qual as mesmas equipes lutam ano após ano pelo título, alienando as demais e causando uma queda na incerteza, que é algo essencial numa competição esportiva.

Vistos os efeitos das folhas salariais durante os diversos períodos na liga inglesa, passemos à National Hockey League e à análise dos dados no modelo de franquias.

III.3 - O RELACIONAMENTO GASTO-DESEMPENHO NA NATIONAL HOCKEY LEAGUE

Tendo visto as regressões na liga inglesa, do modelo federativo, voltemos nossas atenções à aplicação da análise ao modelo de franquias. Para tanto, utilizaremos dados da National Hockey League durante o período anterior e posterior ao locaute de 2005.

Conforme visto no capítulo anterior, a NHL adotava a cláusula de reserva, limitando o poder de movimentação dos atletas e do mercado de trabalho. Esse sistema foi posto em cheque algumas vezes, até que a criação da WHA, uma liga rival, acabou pressionando a NHL a excluir a cláusula.

Logo, ao final dos anos 70, essa estipulação foi extinta, provocando uma maior liberdade na negociação dos contratos, mas, ao mesmo tempo, gerando um hiperinflacionamento e desestabilizando financeiramente os clubes. Esses efeitos culminaram no início de um contra-ataque dos donos, a fim de restaurar uma estabilidade similar a anterior. Por fim houve a criação do teto salarial no locaute de 2005.

Antes da análise, contudo, é necessário ter em conta alguns parâmetros. Conforme vimos anteriormente, ao contrário das tradicionais ligas federativas de futebol europeias, as disputas nas ligas de franquia normalmente são divididas em duas fases, a temporada regular e os playoffs. A primeira se assemelha ao torneio federativo, em que as equipes se enfrentam de acordo com um critério específico e marcando pontos para obter a classificação para os playoffs, um torneio com fases eliminatórias.

Até a última temporada (2012-13) a NHL possuía duas conferências com 3 divisões cada. Uma divisão tinha cinco equipes dispostas geograficamente. A temporada se dividia em duas partes: durante a temporada regular, cada uma das 30 equipes joga 82 vezes de acordo com o seguinte parâmetro: 24 jogos contra times da mesma divisão (6 jogos x 4 equipes), 40 jogos contra equipes das outras divisões na mesma conferência (4 jogos x 10 equipes), e os 18 restantes são divididos entre os times da outra conferência (1 x 12 equipes + 2 x 3 equipes)

As 16 melhores equipes, oito de cada conferência, passavam aos playoffs. Os líderes de cada divisão eram obrigatoriamente os três cabeças de chave de cada conferência (1,2 e 3) ao passo que as outras 5 equipes de melhor resultado ficavam com as vagas restantes (4,5,6,7 e 8). Os playoffs são um torneio eliminatório em quatro fases em melhor de sete jogos:

quartas de final, semifinais, finais de conferência até a final da Stanley Cup (entre o vencedor das conferências leste e oeste).

Os confrontos iniciais são realizados da forma tradicional 1x8, 2x7, 3x6, 4x5, porém, a partir da semifinal, as equipes são redistribuídas de forma que a equipe melhor classificada sempre enfrente a equipe com menor pontuação dentre os classificados.

Dispostas as regras para determinação da posição final de cada equipe, será adotado o critério conforme o quadro 3:

Quadro 3 – Regras para classificação das equipes nas temporadas da National Hockey League

Posição	Descrição
1º	Campeão da Stanley Cup
2º	Vice-campeão da Stanley Cup
3º e 4º	Finalistas de conferência com desempate pelo resultado na temporada regular
5º a 8º	Semifinalistas de conferência, desempate pelo resultado na temporada regular
9º ao 16º	8 equipes eliminadas nas quartas de final de conferência, desempate pelo resultado na temporada regular
17º a 30º	14 equipes que não se classificaram para os playoffs

Fonte: Elaboração própria

Analisaremos então os efeitos das folhas salariais na posição da equipe no período anterior ao locaute de 2005, passando para uma segunda avaliação semelhante, no período após a criação do teto salarial até os dias atuais.

III.3.1 - Período anterior ao locaute de 2005 (89-2004)

O passe livre se tornou uma prática no hóquei após os conflitos pela predominância do mercado do hóquei entre a NHL e a WHA. A disputa por melhores jogadores entre as ligas acabou por obrigar a NHL a adotar o passe livre, criando assim uma forma de barganha para impedir que eles desistissem da NHL e migrassem para a WHA. Entretanto, problemas financeiros na WHA acabaram eliminando a liga, tendo como resultado a absorção dos times restantes da WHA pela NHL. Esta, como liga predominante, manteve o passe livre. A

movimentação de jogadores, contudo, não era totalmente livre. Os contratos deveriam ser seguidos até o final, só então o jogador teria direito ao passe livre e qualquer tipo de movimentação durante o período contratual deveria ser feita por trocas.

Após a consolidação da NHL na década de 80, a liga contou com novos planos de expansão, culminando no período entre 89 e 2004, onde duas levas de expansão aumentaram o número de equipes para as 30 atuais.

Feita essa breve introdução, podemos ver na tabela 5 a relação entre folha salarial e posição durante o período de expansão, utilizando os critérios mencionados anteriormente.

Tabela 5 - Posição média e salário relativo a media na National Hockey League entre as temporadas de 1989-2004

(conclusão)					
Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média	Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média
Detroit Red Wings	6	1,36	Vancouver Canucks	14	0,92
New Jersey Devils	7	1,02	Calgary Flames	15	0,81
Colorado Avalanche ¹	9	1,14	Ottawa Senators ³	15	0,68
Dallas Stars ²	10	1,19	Los Angeles Kings	15	1,21
Philadelphia Flyers	10	1,19	Phoenix Coyotes ⁴	16	0,96
St. Louis Blues	10	1,21	San Jose Sharks ⁵	17	0,95
Boston Bruins	10	0,95	Carolina Hurricanes ⁶	17	0,96
Pittsburgh Penguins	11	1,10	Minnesota Wild ⁷	18	0,51
Toronto Maple Leafs	12	1,04	Anaheim Mighty Ducks ⁸	18	0,91
Washington Capitals	12	1,04	Florida Panthers ⁸	18	0,89
Buffalo Sabres	13	0,96	New York Islanders	19	0,82
Chicago Blackhawks	13	1,02	Tampa Bay Lightning ³	20	0,73
Montreal Canadiens	14	1,01	Nashville Predators ⁹	22	0,54
Edmonton Oilers	14	0,75	Atlanta Thrashers ¹⁰	26	0,59
New York Rangers	14	1,53	Columbus Blue Jackets ⁷	27	0,64

Fonte: Elaboração própria com dados de Sports Business Simulations, <http://www.sportsbusinesssim.com/nhl-team-payrolls.htm>.

¹ - Antigo Quebec Nordiques (mudou-se após a temporada de 1994-95)

² - Antigo Minnesota North Stars (mudou-se após a temporada de 1992-93)

³ - Franquia de expansão criada em 1992

⁴ - Winnipeg Jets original (mudou-se após a temporada de 1995-96)

⁵ - Franquia de expansão criada em 1991

⁶ - Antigo Hartford Whalers (mudou-se após a temporada 1996-97)

⁷ - Franquia de expansão criada em 2000

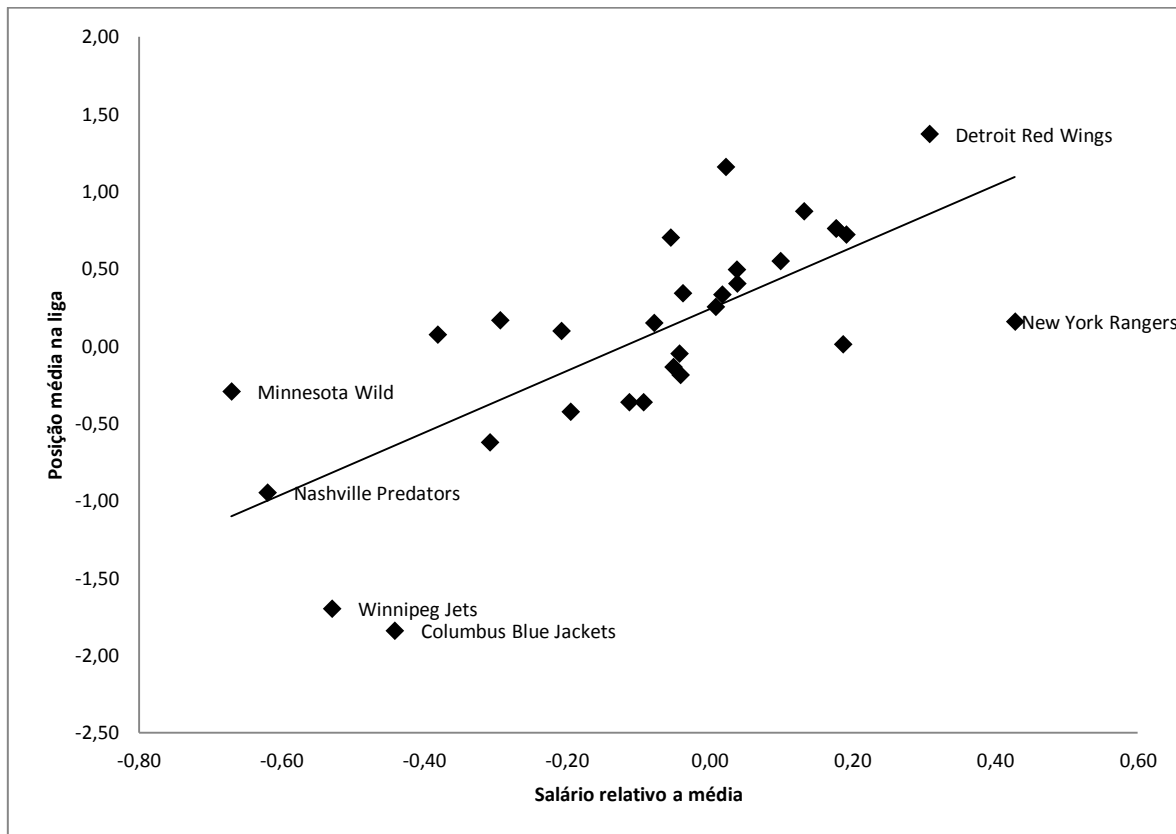
⁸ - Franquia de expansão criada em 1993

⁹ - Franquia de expansão criada em 1998

¹⁰ - Foi uma franquia de expansão criada em 1999 e que mudou-se para Winnipeg após a temporada de 2010-11.

Dados os resultados, passamos a regressão na figura 5.

Figura 5 - Posição média e salário relativo a media na National Hockey League entre as temporadas de 1989-2004



Fonte: Elaboração própria com dados de Sports Business Simulations, <http://www.sportsbusinesssims.com/nhl-team-payrolls.htm>.

Pode-se verificar que a maioria dos pontos se concentra no centro, próximos à linha de regressão e que existem seis pontos isolados. As quatro equipes na parte de esquerda da regressão podem ser explicadas pelo fato de que essas fizeram parte da expansão da NHL entre os anos de 1998 a 2000, logo, sua média e seu gasto são bem inferiores aos demais, em virtude de estarem apenas começando, sendo mais fracas que as demais já estabelecidas. Do outro lado, as duas equipes destacadas no lado direito do gráfico mostram dois casos distintos, de um lado, temos o Detroit Red Wings que foi uma das equipes mais vencedoras do período com três títulos da Stanley Cup e, do outro lado, o New York Rangers, que se aproveitou de sua posição econômica para contratar jogadores acima do preço de mercado, mas que não conseguiu resultados à altura do investimento.

Verificou-se que o gasto salarial explica em torno de 53% da variação, algo semelhante ao período de 1950-60 no futebol inglês. Período este marcado pelas restrições na movimentação. O coeficiente é muito inferior ao do período de passe livre do futebol inglês,

mostrando que, apesar de existir um sistema de passe livre em ambos os modelos, o da NHL era muito mais restritivo. Acredita-se que a eliminação destes pontos isolados da regressão poderia nos dar uma regressão com valor maior, porém esta seria inferior ao período de passe livre no futebol inglês.

Além disso, outros fatores do modelo como os contratos garantidos e o passe livre apenas ao final do contrato (obrigando as equipes a esperar o fim do contrato ou fazer trocas) acabavam por limitar o efeito dos salários. Podemos perceber que, ao contrário da liga inglesa no período do passe livre, os salários são muito mais próximos. Como exemplo, podemos citar novamente o time do New York Rangers que, mesmo possuindo a maior folha salarial da liga, gastou três vezes mais do que o time com menor folha, comparado com o caso do Liverpool que gastou oito vezes mais que o Scunthorpe United entre 1978 e 1997 ou até mesmo o caso atual em que o Manchester United gastou 20 vezes a mais que o último colocado.

III.3.2 - Período posterior ao locaute de 2005 (2005-13)

Dadas as pressões financeiras desde o período da criação do passe livre, os donos, levados pela queda dos lucros, entraram em um locaute em 2005. Eles reivindicavam a criação de um teto salarial, que acabou sendo adotado pela liga. O teto é uma forma de regulamentação do mercado de jogadores, cujo objetivo é restringir a folha de pagamento a um valor acordado pela liga.

Na NHL o teto salarial utilizado é do tipo *hard cap*, ou seja, não pode ser ultrapassado (salvo exceções dadas a jogadores contundidos) e funciona de forma a tentar equalizar as equipes dando um limite de quanto podem gastar em salários ano após ano. Porém, os contratos com jogadores podem ser definidos de várias formas, pode-se assinar um jogador por um determinado número de temporadas a um salário igual a todas elas ou com alterações ano a ano.

Observe por exemplo o quadro 4 com o contrato do jogador Sidney Crosby do Pittsburgh Penguins após a temporada de 2007-08

Quadro 4 - Salário do jogador Sidney Crosby entre as temporadas de 2008-09 a 2012-13

Temporada	Salário
2008-09	US\$ 9.000.000
2009-10	US\$ 9.000.000
2010-11	US\$ 9.000.000
2011-12	US\$ 9.000.000
2012-13	US\$ 7.500.000

:Fonte: Elaboração própria com dados de CapGeek, <http://www.capgeek.com/player/476>

De acordo com o contrato, o jogador receberá US\$ 9 milhões durante os 4 primeiros anos e US\$ 7,5 milhões no último ano.

O sistema de teto salarial prevê, porém, que o valor a ser computado na folha salarial da equipe não deve ser quanto o jogador recebe em determinada temporada e sim a média aritmética de salários durante o contrato, chamado, nesse caso, de *cap hit*. Dessa forma, observamos o cap hit do jogador citado na folha do Pittsburgh Penguins durante o mesmo período no quadro 5.

Quadro 5 - Cap hit do jogador Sidney Crosby entre as temporadas de 2008-09 a 2012-13

Temporada	Cap Hit
2008-09	US\$ 8.700.000
2009-10	US\$ 8.700.000
2010-11	US\$ 8.700.000
2011-12	US\$ 8.700.000
2012-13	US\$ 8.700.000

:Fonte: Elaboração própria com dados de CapGeek, <http://www.capgeek.com/player/476>

Ou seja, mesmo que ele esteja recebendo 9 milhões durante os quatro primeiros anos de seu contrato ou 7,5 milhões no último, o valor que é designado para o teto salarial do Pittsburgh Penguins durante todo seu contrato é de 8,7 milhões.

Esse tipo de regra pode, no entanto, causar distorções como no caso já citado do jogador Ilya Kovalchuk, que teve um contrato rejeitado pela liga. Pois teria sido artificialmente alongado para diminuir a média anual paga pelo New Jersey Devils.

Após o locaute de 2012, foi criada uma nova regra que impossibilita que os salários dos jogadores tenham uma variância maior que 5%, evitando que a equipe contrate um jogador e ofereça anos de contrato com um valor bem abaixo da média, reduzindo artificialmente o *cap hit*.

Portanto, utilizando dos critérios relacionados à posição e os dados após a criação do teto salarial, temos a tabela 6, onde são relacionadas as médias salariais e de posição entre o período de 2007 e 2013.

Tabela 6 - Posição média e salário relativo a media na National Hockey League entre as temporadas de 2007-2013

(conclusão)					
Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média	Equipe	Posição Média	Salário Relativo a Média
Pittsburgh Penguins	6	1,05	Nashville Predators	16	0,85
San Jose Sharks	6	1,03	Ottawa Senators	17	0,97
Detroit Red Wings	7	1,04	Buffalo Sabres	17	1,01
Boston Bruins	8	1,11	Dallas Stars	17	0,95
Chicago Blackhawks	9	1,06	Calgary Flames	17	0,94
Philadelphia Flyers	9	1,17	Minnesota Wild	18	1,04
Washington Capitals	9	1,04	Carolina Hurricanes	19	1,06
Vancouver Canucks	9	1,08	Colorado Avalanche	22	0,93
New York Rangers	12	1,07	Florida Panthers	22	0,96
New Jersey Devils	12	1,03	Tampa Bay Lightning	23	0,97
Montreal Canadiens	13	1,08	Columbus Blue Jackets	23	0,93
Los Angeles Kings	14	0,98	Toronto Maple Leafs	23	1,06
Anaheim Ducks ¹	15	1,02	Winnipeg Jets ²	24	0,89
Phoenix Coyotes	15	0,86	New York Islanders	25	0,85
St. Louis Blues	16	0,95	Edmonton Oilers	26	1,02

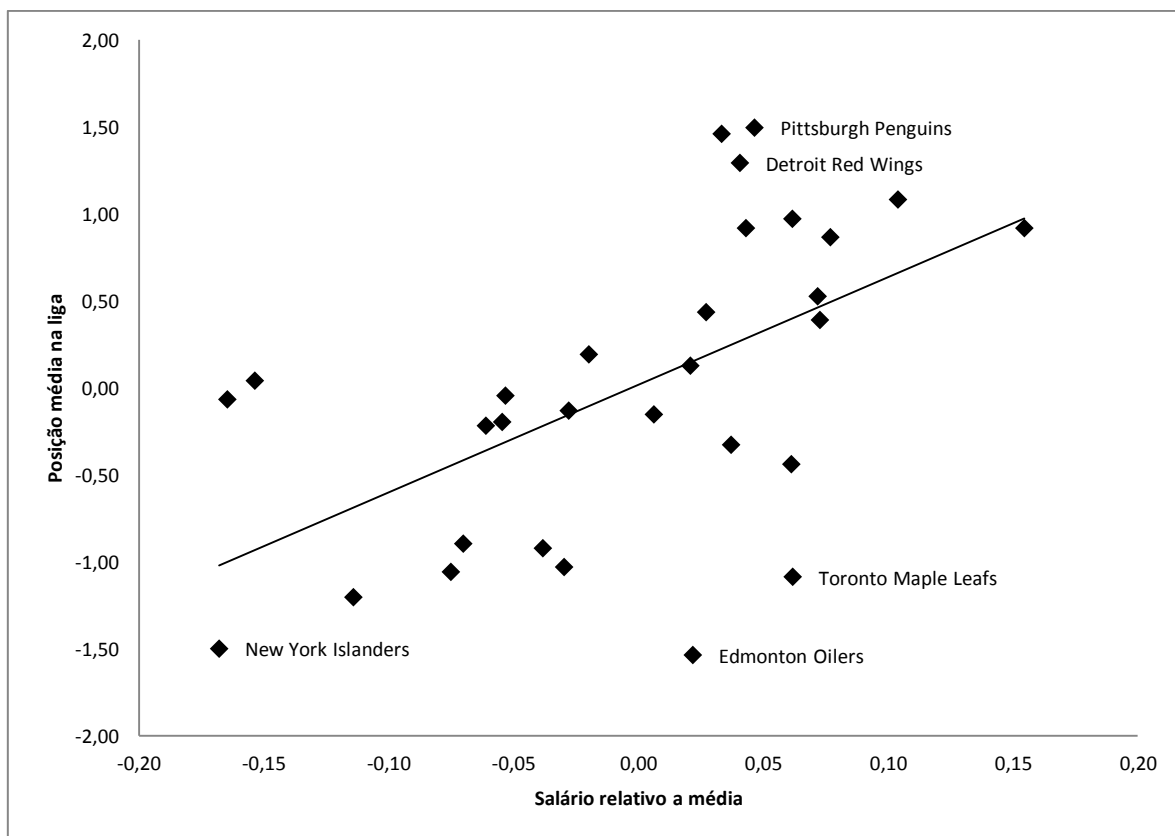
Fonte: Elaboração própria com dados de CapGeek, <http://www.capgeek.com/archive>.

¹ - O time de Anaheim mudou o nome para Ducks em 2006

² - Antigo Atlanta Thrashers, que foi uma franquia de expansão criada em 1999 e que mudou-se para Winnipeg após a temporada de 2010-11. Os donos atuais decidiram manter o nome antigo da equipe original que jogou em Winnipeg entre 1972 e 1996 e que se transformou no Phoenix Coyotes.

Nota-se que com a criação do teto salarial os valores se aproximam muito mais da média, as equipes que mais gastam com salários tem um valor apenas uma fração maior do que os que menos gastam. Isso vai ser melhor verificado na figura 6.

Figura 6- Posição média e salário relativo a média na National Hockey League entre as temporadas de 2007-2013



Fonte: Elaboração própria com dados de CapGeek, <http://www.capgeek.com/archive>.

Demonstra-se, portanto, que a introdução do teto salarial reduziu ainda mais o coeficiente, chegando a meros 31%. Apesar de ainda possuímos uma relação positiva, os pontos estão muitos mais dispersos, ocorrendo casos como o de Toronto e Edmonton que apesar dos gastos acima da média, conseguiram posições muito baixas no período. Por outro lado, equipes como o Pittsburgh Penguins e o Detroit Red Wings, apesar de gastarem quase a mesma quantidade, estiveram entre os três melhores do período. Nota-se também que os dados do período se aproximam àqueles vistos entre 50-60 na liga inglesa, quando o jogador era cativo de sua equipe. O estudo indica como a limitação no gasto de cada equipe pode gastar acabou afetando o valor de mercado dos jogadores, transformando a relação entre salário e posição menos eficiente.

III.4 - COMPARAÇÕES ENTRE OS MODELOS

Este capítulo examinou dois relacionamentos, o primeiro entre gasto com salário e desempenho da equipe e o segundo entre desempenho e receitas. Pode-se dizer que cada um reflete a operação de um mercado, o mercado de trabalho dos jogadores e o mercado de consumo do esporte pelos torcedores. Procuramos focar no primeiro relacionamento, para verificar se as diferenças entre os dois modelos afetariam a relação entre o gasto com salário e o desempenho das equipes. Para chegarmos às conclusões, primeiro é necessário discutir a questão da eficiência de mercado durante os períodos especificados.

Mercados eficientes podem ser pensados como aqueles cujo processo de competição determina o preço de um bem ou o salário de um trabalhador, levando a oferta e a demanda para o ponto de equilíbrio. Se um mercado é ineficiente existem compradores que estão dispostos a pagar mais e vendedores que estão dispostos a vender por menos. Casos de falha de mercado podem aparecer por inúmeras razões.

A liberdade de comprar e vender não garante por si só um mercado eficiente, alguns mercados irão funcionar totalmente ineficientemente se deixarmos por si só. Um exemplo de ineficiência pode ser a existência de monopólios ou monopsonios, eles são geralmente ineficientes porque os vendedores ou compradores têm condições de exercer um maior controle sobre o preço.

Um fator importante que pode interferir na eficiente operação de mercados é a falta de informação por parte dos compradores ou vendedores. Torna-se difícil a fixação de um preço que corresponda ao real valor de uma coisa que está sendo vendida, se suas qualidades não podem ser facilmente observadas por um lado ou por outro. Muitos dos exemplos de informação assimétrica estão ligados às relações entre empregado e empregador, principalmente, no que tange ao pagamento de salários.

Tais problemas não são característicos do profissional do esporte. Os esforços dos jogadores são facilmente observados, em termos de habilidade intrínseca e aplicação, todavia, jogadores se diferenciam em qualidade de formas muito mais diversas do que simplesmente pela quantidade de gols, por exemplo, a variação nos salários pode ser contabilizada através de vários outros fatores, como o potencial futuro ou as características pessoais e físicas. A dificuldade de fixação de um salário para os jogadores advém das características intrínsecas de cada um.

Pode-se dizer que no contexto do esporte, quanto maior o salário do jogador, geralmente melhor ele é, ou seja, ele possui talentos úteis para ajudar a sua equipe a ganhar as partidas. Os clubes demandam esses jogadores porque seu objetivo é ganhar torneios ou, mesmo se o objetivo for lucros e prestígio, este só pode ser conseguido através do sucesso em campo.

Logo, se um gasto com salário traduz-se exatamente no desempenho, poderíamos dizer que o mercado em relação aos jogadores é eficiente, no sentido que você terá exatamente aquilo que pagou. Em um mercado completamente eficiente, na noção de que cada jogador é pago nem mais nem menos pelo seu valor, medido pela sua contribuição para o desempenho do clube, deveríamos ver uma relação perfeita em que todos os pontos se encontrassem na linha de regressão. Porém, outro conceito importante a ser adotado é o de balanço competitivo.

O balanço competitivo deriva da noção de que seu valor é dado pelo fato de que o torcedor de esporte valoriza a incerteza de resultados. Neste sentido, três tipos de incerteza podem ser verificados, no nível de partida, campeonato ou de domínio de longo-prazo. Se o torcedor já souber de antemão quem será o vencedor da partida ou do campeonato, seu interesse diminui; assim como uma sequência de campeonatos consecutivos de uma mesma equipe pode diminuir o interesse igualmente. Desse modo, o argumento de que uma liga onde várias equipes podem ganhar um título gera mais interesse do que outra com apenas um grande favorito tem a sua legitimidade.

Logicamente, existem outros fatores que geram interesse, contudo, pode-se dizer que o balanço competitivo é algo desejável. O que mostra uma desconexão entre o que cada equipe quer (maximizar seu desempenho) e o que a liga procura (um balanço entre as equipes). Com isso, o grande desafio é equilibrar o poder entre as equipes que possuem recursos diferentes, evitando assim que melhores equipes contratem sempre os melhores jogadores, porém a forma que os dois modelos encaram isso é diferente.

No modelo federativo, por exemplo, procura-se dividir receitas comuns, como direitos de televisão baseados em mérito e número de jogos exibidos, ao passo que no modelo de franquias, existe uma divisão de receitas com um subsídio das equipes que possuem mais receita àquelas que tiveram prejuízo. Além disso, a existência de recrutamentos acaba beneficiando as equipes que não possuem bons resultados esportivos. O teto salarial também

pode ser incluído entre as medidas que aumentam o balanço competitivo, retirando o poder de contratação de times economicamente fortes, pois estes estariam limitados pelo valor do teto.

Logo, podemos ver que existe um contraponto entre mercados eficientes, que leva a procura de melhores jogadores através do pagamento de preços cada vez mais altos baseados no desempenho e o balanço competitivo. Este acaba sendo prejudicado devido à contratação de jogadores de melhor desempenho no mercado apenas por aquelas equipes que possuem o capital para tanto. Dados esses conceitos, passamos a avaliação dos resultados entre os dois modelos.

O que vemos é que de acordo com o modelo e o período, o gasto com o salário é mais ou menos relevante. Mesmo aqueles períodos, como o pós passe livre no futebol inglês, o gasto com salário sozinho não poderia capturar toda a variação de desempenho na liga. Mesmo assim, se consideramos o período em questão, o gasto com salário é um dos mais poderosos fatores que contam para a variação do desempenho em um time.

No futebol inglês, a situação observada entre 1950 e 1960 tem sido descrita como período em que os clubes tinham poder monopsonista, tendo a capacidade de controlar as carreiras de seus jogadores. Caso existisse a liberdade contratual no período, as equipes não iriam conseguir prevenir as transações de jogadores. E este efeito pode ter contribuído para a ineficiência relativa do mercado no período.

Antes de 1978, o jogador, ao assinar contrato, ficava mais ou menos “cativo” do clube, sendo o seu salário limitado. Porém, partir de 1978, quando foi concedida aos jogadores liberdade contratual, esse limite passou a reger-se pelas leis do mercado. Portanto, para um clube manter seus jogadores e preciso oferecer mais do que o resto do mercado. Neste contexto, poderíamos dizer que o mercado de jogadores de futebol se tornou mais eficiente. A regressão neste período indica que 92 % da variação na posição média de um time na liga se relaciona ao salário, o que é bem próximo da eficiência.

Por outro lado, se é verdade que conforme a regressão se aproxima da eficiência, o balanço competitivo começa a ser deteriorado. Considerando que melhores jogadores levam a equipe a obter melhores posições, gerando mais receita, cria-se um círculo vicioso e, conseqüentemente, um abismo entre as principais equipes e as demais, levando a disputa a uma mera decisão entre esses times, muito mais poderosos economicamente que os outros.

Já na NHL podemos verificar que o período após a criação do passe livre não possui uma relação tão acentuada entre salário e desempenho. Pode-se supor que as outras diferenças entre os dois modelos, como descritos nos capítulos 1 e 2, devem causar essa distinção. Os fatores limitantes à livre movimentação de jogadores acabaram por reduzir esse coeficiente, a principal restrição pode estar no fato de que nas ligas de franquias, normalmente, os contratos são cumpridos até o final, sendo a mudança de jogadores feita através de trocas (carregando consigo o contrato original com a antiga equipe) ou apenas ao fim de seu contrato com a equipe atual, isto limita drasticamente a movimentação jogadores, que não podem ter seu contrato eliminado pela nova equipe através do pagamento de multa rescisória à semelhança do modelo federativo.

No período seguinte, após 2005, foi adotada uma nova restrição, o teto salarial, causando uma nova diminuição no que tange à liberdade de movimentação de jogadores. Verifica-se que após a introdução do teto salarial, tal relação foi alterada. O coeficiente de correlação caiu para a casa dos 30%, inferior inclusive ao período de 1950-60 da liga inglesa, um dos mais restritivos.

No caso da NHL, porém, o balanço competitivo parece muito mais bem avaliado do que no futebol inglês. Por mais que alguns times consigam se manter por muito tempo próximos ao topo e outros não consigam sair da base. Em termos gerais, as equipes variam sua posição mais do que na liga inglesa. Isso se deve aos meios de compensação que procuram ajudar as equipes que não tem um bom desempenho no presente, como no recrutamento. Além disso, o formato de disputa da NHL permite maiores surpresas, a exemplo, uma equipe que ficou em primeiro na temporada regular pode ser eliminada por outra com desempenho inferior.

O teto salarial pode ser considerado como um elemento positivo tanto à dinamicidade gerencial, quanto à estabilidade estrutural, principais aspectos dos sistemas de franquias. Dessa forma, podemos considerar o teto como um dos mecanismos de equilíbrio no sistema de franquias, contribuindo para uma estabilização financeira e técnica, porém, tornando a relação entre salário e desempenho muito mais ineficiente.

Em vista disso, podemos concluir que o mercado de trabalho dos jogadores no modelo federativo, tomando como base a liga inglesa de futebol, se aproxima muito mais da eficiência, ao passo que o modelo de franquias, tendo como base a National Hockey League, mostra-se ineficiente devido às restrições encontradas à livre movimentação de jogadores.

Porém, a eficiência de mercado pode afetar o balanço competitivo, fazendo com que os resultados esportivos se tornem previsíveis, devido ao poder econômico de cada equipe; o que tiraria um dos elementos principais do atrativo do esporte que é a incerteza de resultados.

CONCLUSÃO

O esporte é uma atividade econômica peculiar, sendo uma das poucas áreas econômicas em que um competidor é essencial para a continuidade da indústria. Ao mesmo tempo há um conflito interno sobre o objetivo final de uma equipe, seja ele o lucro ou o sucesso. Esse conflito não raro é fonte de pressão, visto que as equipes, cujo objetivo principal é o lucro, acabam por não conseguir resultados satisfatórios. Do mesmo modo, a procura desenfreada pelos resultados pode causar pressões financeiras e prejuízo.

Partindo da premissa de que o salário é uma das principais despesas de uma equipe e que o excesso de gastos pode provocar prejuízo, esse trabalho procurou analisar a hipótese levantada por Stefan Szymanski em seu livro *Winners and Losers*, sendo a de que um maior gasto em salários impacta num melhor posicionamento no final do campeonato.

Foram examinadas nesse trabalho as características principais dos dois modelos atuais de ligas esportivas, dando atenção principalmente à questão da regulação do mercado de trabalho entre jogadores e equipes, bem como à análise das alterações das regras do mercado e seus efeitos nos desempenhos.

Para tanto, foi feita uma apresentação entre os dois modelos, apresentando-se seu histórico e as diferenças principais. No capítulo 2, há uma dissertação sobre a história das regras salariais e do mercado de trabalho, bem como sua condição atual. Finalmente, no capítulo 3, apresenta-se a análise de desempenho, considerando-se, essencialmente, duas relações fundamentais, a primeira entre o gasto em salários e o sucesso obtido na liga, e a segunda entre o sucesso e a receita obtida. Salienta-se que o enfoque foi o primeiro relacionamento.

Como observado, os dois modelos tiveram sua evolução durante um período histórico semelhante, na virada do século XIX para o XX. Porém enquanto o modelo de federações inglês procurava uma inclusão de equipes nas ligas, o modelo de franquias americano apresentava um conflito entre as ligas predominantes em cada esporte, cada uma disputando a hegemonia como liga mais importante do seu segmento. Szymanski atribuiu essa diferença à cultura existente no período, citando principalmente a diferença entre os costumes e balanço social ingleses, com o capitalismo *laissez faire* americano.

Tais aspectos implicaram na transformação das ligas inglesas em um modelo abrangente em que vários competidores disputam em diversos níveis o sucesso e as ligas americanas em entidades fechadas, cujas equipes/franquias possuem alto grau de monopólio regional, além de se protegerem de ameaças externas, pela adoção de medidas protecionistas, como regras contratuais e até mesmo o recrutamento de jogadores.

Através da evolução do mercado de trabalho nos dois modelos, as diferenças apontadas tornam-se mais evidentes, conforme discriminado no capítulo 2. Apesar do início semelhante, passando por um momento restritivo e uma subsequente abertura, na última metade do século, os dois modelos passam a seguir caminhos distintos.

O modelo federativo sofreu diversas pressões jurídicas e econômicas, (até mesmo da União Europeia), levando a um mercado de trabalho com pouca regulação, já o modelo de franquias enfrentou problemas com o passe livre, que, através de disputas entre jogadores e donos, incluiu modos de proteger as equipes da corrida pelos melhores jogadores, por meio de contratos garantidos e tetos salariais.

Dessa forma, o modelo de franquias procurou nivelar os salários para baixo, permitindo que todas as equipes conseguissem manter uma folha competitiva, em detrimento do pagamento de salários maiores aos jogadores. Na lógica inversa, no modelo inglês, as melhores equipes acabaram por concentrar o maior número de bons jogadores, devido ao maior poder econômico. Portanto, essas diferenças afetam o relacionamento entre salário e desempenho e até mesmo a eficiência de mercado.

De acordo com as regressões apresentadas no capítulo 3, é possível concluir que a liberdade de comprar e vender jogadores não foi por si só garantia de um mercado eficiente. Por outro lado, quanto menos restrições existirem no modelo, mais próxima da eficiência esse mercado estará. No modelo federativo, por exemplo, essas relações se refletem nas operações de mercado, ou seja, nem sempre um time com gastos elevados ganhará de outros com gastos menores.

Porém, a longo prazo, a relação entre gasto em salários e a performance do clube aumenta. Consequentemente, times de sucesso atraem maiores receitas. Já nas franquias, o modelo é fechado, sendo criados alguns tipos de mecanismos para evitar distorções ao sistema, como a criação do teto salarial. Dessa forma, estas restrições acabam por diminuir a

eficiência do mercado, conforme visto nas regressões. A partir desses resultados podemos chegar a algumas conclusões.

A primeira delas refere-se ao fato de que as equipes com maior poder financeiro, no modelo federativo, podem elevar salários e gastos com jogadores ao ponto de forçar as equipes rivais a estarem acima suas capacidades, gerando prejuízo para todos os envolvidos. As equipes com menor possibilidade de geração de receitas acabam por vender seus jogadores àquelas com maior poder econômico, na tentativa de equilibrar sua posição financeira. Graças a este modelo, mesmo uma nova entrada de recursos, como a renegociação de contratos televisivos ou até a criação de novas formas de captação (como loterias, por exemplo), não criam o ambiente de equilíbrio, pois a excessiva competição do sistema faz com que, na maioria dos casos, todos os recursos sejam canalizados para contratação de novos jogadores, criando um círculo vicioso.

A segunda conclusão está no fato de que as ligas de franquias protegem as equipes de um prejuízo, reduzindo o salário dos jogadores. Dessa forma, eles recebem menos do que receberiam num sistema de livre mercado. Além disso, a criação de compensações, como a divisão de receitas e os recrutamentos, acabam por premiar equipes que não tiveram lucros nem desempenho competitivo, o que causa, em alguns casos, incentivos contrários ao sucesso. Por outro lado, as mesmas compensações permitem que equipes com mau desempenho possam se reerguer, dando preferência ao balanço competitivo.

Assim, abre-se uma discussão sobre o balanço competitivo, ou seja, de que forma a incerteza de resultados seria benéfica a uma liga. Em outras palavras, uma liga em que todos já sabem de antemão quem será o vencedor não seria menos atrativa de que outra, onde várias equipes possuem chances de ganhar o título?

Porém a discussão de limitar o poder das equipes fortes economicamente acaba esbarrando em alguns problemas. No caso do modelo federativo, a utilização de um sistema de tetos salariais pode gerar um problema legislativo, ao passo que as leis inglesa e européia, como o Tratado de Roma, impossibilitaram o teto salarial, alegando uma restrição prejudicial aos trabalhadores/jogadores. Já no caso federativo, a legislação permite este tipo de acordo entre liga e união dos jogadores, através de uma barganha coletiva, dando maior liberdade às negociações entre trabalhadores e empregadores.

Portanto, vemos que as diferenças entre os dois modelos acabam por alterar a hipótese inicial de que salários maiores se traduzem, necessariamente, em um melhor desempenho. No modelo federativo, mais próximo ao livre mercado, a hipótese é válida: maiores salários se traduzem em melhor desempenho, todavia, no modelo de franquias, observa-se uma série de restrições ao mercado, invalidando tal hipótese.

Ao final desse estudo, podemos afirmar que quanto maior a liberdade de mercado, mais provável será a validade da hipótese proposta. Contudo, a mesma liberdade de mercado pode trazer prejuízos ao balanço competitivo das equipes. Portanto, cabe a cada liga a tarefa chave de avaliar a proporção que seja mais benéfica aos seus elementos estruturais, às equipes, sem desconsiderar o balanço competitivo cuja externalidade imediata reflete-se no número de espectadores. Assim, procura-se a geração de um produto que seja desejável aos fãs das equipes, de forma a criar um círculo virtuoso de conquistas nos campos e nas finanças.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASCHBURNER, Steve. Owners, players must gauge cost of a long, NHL-type lockout. Disponível em: http://www.nba.com/2011/news/features/steve_aschburner/07/14/nhl-lockout-lesson/?ls=iref:nbahpt1. Acesso em 19 de nov de 2012.
- BERRY, Robert.; GOULD, William; STAUDO HAR, Paul. Labor Relations in Professional Sports. Dover, Greenwood Publishing Group, 1986.
- BRADLEY, Robert. Labor Pains Nothing New To The Nba. Disponível em <http://www.apbr.org/labor.html>. Acesso em 20 de nov de 2012.
- CAPGEEK. It's a Numbers Game. Disponível em: <http://www.capeek.com>. Acesso em 11 de fev de 2014.
- COSTILL, Albert. A Look Back at Professional Sports Labor Disputes. Disponível em: <http://www.amog.com/sports/101341-professional-sports-disputes/>. Acesso em: 8 de nov de 2012.
- EPSTEIN, Adam. Sports Law. Mason, Cengage Learning, 2012.
- ESPN. NFL labor history since 1968. Disponível em: http://sports.espn.go.com/nfl/news/story?page=nfl_labor_history. Acesso em: 13 de out de 2012
- ESPN. Some EPL owners against relegation. Disponível em http://espn.go.com/sports/soccer/news/_id/7114120/foreign-owners-english-premier-league-oppose-relegation-system. Acesso em 5 de dez de 2011.
- FÉDÉRATION INTERNATIONALE DE FOOTBALL ASSOCIATION. Regulations on the Status and Transfer of Players. Disponível em: http://www.fifa.com/mm/document/affederation/administration/01/06/30/78/statusinhalt_en_122007.pdf. Acesso em: 3 de dez de 2012.
- FOOTBALL ECONOMY. The Political Economy of Football. Disponível em: <http://www.footballconomy.com/>. Acesso em 30 de out de 2012.
- GLOBOESPORTE.COM. Chelsea contrata três irmãos de modesto time inglês por R\$ 2,3 mi. Disponível em: <http://globoesporte.globo.com/futebol/futebol-internacional/futebol-ingles/noticia/2012/01/chelsea-contrata-tres-irmaos-de-modesto-time-ingles-por-r-23-mi.html>. Acesso em 27 de fev de 2012.
- HAMIL, Sean; CHADWICK, Simon. Managing Football: An International Perspective. London, Butterworth-Heinemann, 2009
- HU, Evaleen. A Big ticket: Sports and Commercialism. Minneapolis, Lerner Publications Company 1998.
- KLEIN, Jeff, HACKEL, Stu. Labor Showdown Looms Ominously for the N.H.L. Disponível em: <http://slapshot.blogs.nytimes.com/2012/05/19/labor-showdown-looms-ominously-for-the-n-h-l/?src=tp>. Acesso em 12 de nov de 2013.
- MCARDLE, David. One Hundred Years of Servitude: Contractual Conflict in English Professional Football before Bosman. Disponível em: <http://webjcli.ncl.ac.uk/2000/issue2/mcardle2.html>. Acesso em: 9 de nov de 2012
- MAGEE, Jonathan. When is a Contract More than a Contract? Professional Football Contracts and the Pendulum of Power. Disponível em: <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/law/elj/eslj/issues/volume4/number2/magee/#a5>. Acesso em: 4 de dez de 2012.
- MENEZES, Thiago. Europa Vs Estados Unidos: Dois Atuais Modelos de Esporte Profissional. Monografia – Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, Setembro 2010.
- MITCHELL, Sean. List of major pro sports (MLB, NBA, NFL, NHL) league mergers. Disponível em: <http://sports.yahoo.com/top/news?slug=ycn-8741903>. Acesso em: 12 de jan de 2013

NHLPA. Collective Bargaining Agreement 2005. Disponível em <http://www.nhlpa.com/Download.aspx?id=CED8C6DA-48CE-4D05-8E41-F6CC1FB9CCF7>. Acesso em 26 de set de 2011.

NHLSCAP. Your #1 Resource for NHL Salary Cap Information. Disponível em: <http://www.nhlscap.com/>. Acesso em 15 de mar de 2014.

PERLINE, Martin; STOLDT, Clayton. Competitive Balance and Conference Realignment: The Case of Big 12 Football. Disponível em: <http://www.thesportjournal.org/article/competitive-balance-and-conference-realignment-case-big-12-football>. Acesso em 20 de set de 2011.

PRO FOOTBALL HALL OF FAME. NFL Expansion Fees. Disponível em: http://www.profootballhof.com/history/release.aspx?release_id=1286. Acesso em 11 de fev de 2013.

RAGAZZO, Carlos. Até quando o campeonato brasileiro vai ser equilibrado? Disponível em: <http://exame.abril.com.br/rede-de-blogs/direito-e-desenvolvimento/2013/08/30/ate-quando-o-campeonato-brasileiro-vai-ser-equilibrado/>. Acesso em: 5 de set de 2013

ROTHSCHILD, Richard. Players vs. owners: Who came out on top in major labor disputes? Disponível em: http://sportsillustrated.cnn.com/2011/writers/richard_rothschild/07/26/labor-scorecard/index.html. Acesso em 8 de nov de 2012.

EARP, Fabio. S. S. (Org.). Pão e circo. Fronteiras e perspectivas da economia do entretenimento. Rio de Janeiro: Palavra e Imagem, 2002.

SPARTACUS EDUCATIONAL. The Encyclopedia of British Football: Football and Trade Unionism. Disponível em: <http://spartacus-educational.com/FtuPFA.htm>. Acesso em: 4 de dez de 2012.

SPORTS BUSINESS SIMULATIONS. NHL Team Payrolls 1989-90 to 2003-04. Disponível em: <http://www.sportsbusinesssims.com/nhl-team-payrolls.htm>. Acesso em: 16 de jan de 2014

SPORTS ILLUSTRATED. Labor Pains. Disponível em: http://sportsillustrated.cnn.com/baseball/news/2002/05/25/work_stoppages/. Acesso em: 2 de nov de 2012.

STEIN, Gil. Power Plays: An Inside Look at the Big Business of the National Hockey League. New York, Birch Lane Press, 1997

SZYMANSKI, Stefan; KUPER, Simon. Soccernomics: Why England Loses, Why Germany and Brazil Win, and Why the U.S., Japan, Australia, Turkey - and Even Iraq -Are Destined to Become the Kings of the World's Most Popular Sport. London: Nation Books, 2009.

SZYMANSKI, Stefan; KUYPERS, Tim. Winners & Losers. London: Viking, 2000.

SZMANSKI, Stefan; ZIMBALIST, Andrew S. National Pastime: How Americans Play Baseball and the Rest of the World Plays Soccer. Washington: Brookings Institution Press, 2005.

TAYLOR, Gordon. Football must take up the Bosman challenge. Disponível em: <http://www.independent.co.uk/sport/football-must-take-up-the-bosman-challenge-1584548.html>. Acesso em: 3 de dez de 2012.

THE PYRAMID. Details of composition and structure of non-League football in England, from The Conference to county league. Disponível em: <http://thepyramid.info/asp/pyramid3.asp>. Acesso em: 24 de jan de 2012

USATODAY. Salaries Databases. Disponível em: <http://content.usatoday.com/sportsdata/hockey/nhl/salaries/team/2002>. Acesso em 17 de jan de 2014.

VOGEL, Harold L. Entertainment Industry Economics: A Guide for Financial Analysis. New York: Cambridge University Press, 2004.

WORLD OF BASKETBALL. Basketball Rules. Disponível em: <http://www.worldofbasketball.org/basketball-rules.htm>. Acesso em: 27 de fev de 2012