

OPINIÃO

A COR DO
DINHEIRO

CAMILO LOURENÇO
Analista de economia
camilolourenco@gmail.com

Governo 10 – Oposição 0

António Costa e seus governos têm um jeito especial para pôr os portugueses a olhar para o lado iluminado do palco. Só que o mais importante não está na zona iluminada; está no lado escuro do palco.

O que se está a passar é um bom exemplo disso. O Governo montou um show-off (quatro ministros e um secretário de Estado) para anunciar 18 medidas para contrariar o aumento de preços.

O primeiro comentário que o show-off merece é que se um governo quer mesmo ajudar a economia, não anuncia 18 medidas (bastam três ou quatro). É difícil escri-

tinhar 18 medidas... O segundo comentário é que o Governo quer esconder o mais importante: nenhum dos apoios permite recuperar o rendimento que os cidadãos já estão a perder com o aumento do preço do gás, combustíveis, eletricidade e com a subida geral de preços (inflação).

O objetivo é claro: fazer crer ao cidadão comum (as empresas são mais dificilmente enganáveis) que o país não está em modo de austeridade. Mas está: os preços sobem mais do que os salários, o que na prática significa corte de salários.

A oposição, a quem compete denunciar

esta fraude, está a dormir. Ontem Paulo Mota Pinto, líder parlamentar do PSD, ao sair de uma reunião com o Governo, e questionado sobre se a austeridade está de volta, respondeu: "Poderíamos resumir assim, embora não seja assumida pelo Governo." Que pobreza de discurso. O PSD tem de dizer ao cidadão comum que já está mais pobre... e que está a ser ludibriado pelo Governo.

Costa e Cia. fizeram um trabalho notável ao atirar a austeridade para cima do governo da troika. Agora voltam a fazer um trabalho fantástico, fazendo de conta que a austeridade está de volta. Que cabazada na oposição. ■

ACADEMIA E
REALIDADE

PEDRO BRINCA
Professor Auxiliar da Nova
School of Business and
Economics

Não à centralização

A negociação centralizada dos direitos televisivos do futebol voltou recentemente a estar em foco, com o anúncio de uma possível antecipação para 2023/24. Ainda recentemente, Pedro Proença garantiu que "ninguém vai receber menos do que recebe", com base num estudo da EY que garante que os direitos podem valer 300 milhões de euros. Junte-se a isto o argumento de que, como todas as outras ligas europeias têm os direitos centralizados, "não podemos andar em sentido contrário na autoestrada" – nas palavras de Tiago Madureira, o diretor executivo da Liga – e centralizar os direitos televisivos passou a ser uma verdade indiscutível.

Antes de instalarmos pistas de ski em barda – afinal, todos os países mais desenvolvidos as têm –, talvez começar por perceber o impacto real da centralização no futebol português. Em 2004, no prestigiado JEEA, Falconieri e coautores definem em que condições faz sentido a negociação centralizada: ligas cujos clubes são de dimensão relativamente idêntica e onde a performance está pouco correlacionada com as receitas. Nenhuma destas condições se ve-

rifica em Portugal: os três grandes ativam 94,5% dos adeptos e quem conseguir qualificar-se para a UEFA Champions League (UCL) tem acesso a receitas que podem atingir 50% do total de uma época desportiva.

Desde 2004, muita água correu e muitas lições terão sido aprendidas. Mas uma parece estar escrita na pedra: por si só, a negociação centralizada aumenta as receitas. Em Espanha, passou-se à negociação centralizada e as receitas aumentaram mais de 50% entre os contratos em vigor em 2015 e os que se seguiram. Só há um problema com esta análise. No mesmo período, as receitas televisivas também aumentaram na mesma ordem de magnitude em Inglaterra e ainda aumentaram mais na Alemanha, ambas com negociação centralizada há vários anos. E onde se observou o recorde de aumento? Em Portugal, onde a negociação individual levou a que, na mesma altura, as receitas aumentassem mais de 100%. Não deixa de ser extraordinário que, depois de termos conseguido o maior aumento de sempre com negociação individual, o modelo de excelência seja agora a negociação centralizada.

É bom lembrar que a negociação centralizada traz sempre consigo um modelo de distribuição. Relativamente a 2018/19, os três grandes receberam 73% das receitas televisivas de um total de 172M€. Qualquer que seja o modelo de distribuição de receitas que venha a ser usado, incluindo o referido por Tiago Madureira recentemente ao Record – 50% equitativamente, 25% por mérito desportivo e 25% por impacto social –, levará à perda de receitas dos clubes grandes a não ser que a centralização da negociação por si só aumente o bolo de tal maneira que mais do que compense o efeito da redistribuição. Para isso acontecer, as receitas teriam quase de duplicar. Ninguém, com a eventual exceção de Miguel Farinha da

EY, parece acreditar nessa hipótese. A SPORTV acumula prejuízos e o consumidor português já paga de longe o futebol mais caro da Europa em percentagem do salário médio.

Se o efeito de valorização acrescida da negociação centralizada não se materializar, a imposição do modelo de distribuição de receitas atrás referido levaria a uma diminuição de 25% a 60% das receitas televisivas dos três grandes. Quando vemos que os três grandes já têm menos de metade da média das receitas dos clubes que em 18/19 se qualificaram em segundo lugar da fase de grupos da UCL, percebemos o desafio que o futebol português enfrenta para se manter relevante numa Europa cada vez mais apostada em expandir a UCL. Podemos decidir enviar para Moreira de Cónegos todos os anos receitas televisivas que dariam para pagar a cada local uma semana de férias num hotel de 5 estrelas em Punta Cana com tudo incluído. Mas é bom que se lembre que o preço a pagar por isso pode ser a irrelevância futura dos clubes portugueses na Europa. ■

Qualquer que seja o modelo de distribuição de receitas que venha a ser usado levará à perda de receitas dos clubes grandes.

Não deixa de ser extraordinário que o modelo de excelência seja agora a negociação centralizada.