A NBA decidiu diminuir o tecto salarial em cerca de um milhão de dólares como consequência da crise financeira mundial. À primeira vista, esta notícia contribui para o temor generalizado de que pode ainda estar longe a luz ao fundo do túnel das dificuldades financeiras, mas deve ser devidamente descodificada. É que nem um milhão de dólares é significativo num universo de 57,7 milhões nem esse é o exacto limite que cada equipa pode acumular em ordenados dos seus jogadores. Veja-se, por exemplo, que os campeões Los Angeles Lakers, com uma dúzia de jogadores contratados para 2009/10 (esta época tinham 16), já sabem que o somatório dos salários destes atinge os 77,8 milhões de dólares (55,6 milhões de euros). A explicação é simples: na NBA, ao contrário, por exemplo, do que sucede na NHL (hóquei no gelo) e na NFL (futebol americano), o tecto salarial é considerado flexível ("soft"), isto é, permite o recurso a vários subterfúgios para o ultrapassar. As excepções estão contempladas nos regulamentos e contemplam factores como o ordenado médio da liga (5,854 milhões de dólares), os "free agents" (jogadores livres), "rookies" (estreantes) e várias outras. A dúvida persiste: será o corte de um milhão de dólares realmente significativo ou apenas mais uma parte do enorme e global marketing da NBA?

Arquivos:
NBA
– Pagina dos
Dirigentes