



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE MEDIAÇÕES INTERCULTURAIS
CURSO DE BACHARELADO EM LÍNGUAS ESTRANGEIRAS APLICADA ÀS
NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

**NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS NO MERCADO DO FUTEBOL:
POSSÍVEL CAMPO DE ATUAÇÃO DO PROFISSIONAL LEA-NI**

NATALLY SILVA CRUVINEL

JOÃO PESSOA – PB
2023

NATALLY SILVA CRUVINEL

**NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS NO MERCADO DO FUTEBOL:
POSSÍVEL CAMPO DE ATUAÇÃO DO PROFISSIONAL LEA-NI**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado como requisito parcial à conclusão do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, da Universidade Federal da Paraíba, Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, pelo Departamento de Mediações Interculturais.

Orientador: Profº Dr. Roberto Vilmar Satur

**JOÃO PESSOA – PB
2023**

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

C957n Cruvinel, Natally Silva.

Negociações internacionais no mercado do futebol :
possível campo de atuação do profissional LEA-NI. /
Natally Silva Cruvinel. - João Pessoa, 2023.
57 f.

Orientador: Roberto Vilmar Satur.
TCC (Graduação) - Universidade Federal da
Paraíba/Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes,
2023.

1. Negociações internacionais. 2. Futebol
internacional. 3. Transferência internacional de
jogadores. 4. Agente FIFA. 5. Profissional LEA-NI. I.
Satur, Roberto Vilmar. II. Título.

UFPB/CCHLA

CDU 327:796

Universidade Federal da Paraíba
Pró-Reitoria de Graduação
Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes
Departamento de Mediações Interculturais
Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais

A Comissão Examinadora, abaixo assinada, aprova o trabalho de conclusão de
Curso intitulado

**NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS NO MERCADO DO FUTEBOL: POSSÍVEL
CAMPO DE ATUAÇÃO DO PROFISSIONAL LEA-NI**

Elaborado por

Natally Silva Cruvinel

Como requisito parcial para a obtenção do grau de
Bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais

BANCA EXAMINADORA

Prof Dr. Roberto Vilmar Satur- Orientador/Presidente - DMI/UFPB

Profª Ma. Silvia Renata Ribeiro - Banca Avaliadora - DMI/UFPB

Prof Dr. Lucimauro Fernandes de Melo - Banca Avaliadora - URI/IFFar

João Pessoa, 26 de maio de 2023.

A todos que, de alguma forma,
contribuíram para a minha formação.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Natally do passado, que com 17 anos, teve seu maior ato de coragem e foi morar em um estado onde não conhecia nada nem ninguém, para fazer a graduação que queria. Conseguimos, e nessa jornada inenarrável começamos menina, amadurecemos e nos tornamos mulher.

À João Pessoa, cidade de gente acolhedora, calorosa e receptiva, obrigada por ter sido meu lar durante esse período e ter me presenteado com momentos e pessoas incríveis.

Aos meus pais, pelo apoio infinito e amor incondicional. Vocês são meu alicerce! Pai, obrigada pelas chamadas de vídeos diárias, por ser meu amigo, ponto de paz e maior exemplo e também por me passar o amor pelo futebol e pelo Corinthians, que contribuíram para este trabalho. Mãe, tenho orgulho da mulher que você é. Eu sou forte porque uma mulher forte me criou. Obrigada por ser minha companheira e por tudo que faz por mim desde sempre. Pai e mãe: devo tudo a vocês e tudo é por vocês!

À Nicolý, obrigada por expandir minha visão de mundo e de possibilidades. É muito bom mais que ser sua irmã, ser sua amiga. Eu sou porque você é.

Aos meus avós (*in memoriam*). Vó Rosa, você segue sendo minha pessoa preferida, o mais próximo que eu já senti do amor de Deus. Sei que me benze e cura de onde estiver. Vô João, obrigada por me ensinar muito sobre a vida e por mesmo não entendendo o porquê de eu ter ido tão longe pra estudar, ter me apoiado e movido mundos e fundos por mim. Ainda guardo o radinho que me deu. Sinto a falta de vocês todos os dias, pois sou a continuação dos que vieram antes de mim.

A toda minha família pelo apoio essencial de sempre, mesmo que até hoje ninguém tenha decorado o nome do curso. Vó Neusa, obrigada pelas visitas. Binha, obrigada por ser meu motorista oficial de aeroporto. Tia Tiquinha, Teca, Diva (*in memoriam*), Dine, Malu, Lola, Paula, Belly, Carla, Gabi, Gica, Michel, Nina (*in memoriam*) e Bolinha, eu os amo muito. Todos os dias eu me questionava se um diploma valia os momentos que eu estava perdendo com vocês.

Aos amigos, especialmente aos XMs, pelos 8 anos de crescimento juntos e por ajudarem a moldar quem eu sou.

Aos amigos e colegas de curso, por serem tão companheiros. Vocês fizeram a jornada ser mais leve.

A minha família do coração. Sarah, minha alma gêmea, irmã de alma, oposto e suplemento, sem você não teria nem chance. Nada que eu escreva aqui é capaz de contemplar nossa relação, todo esse caminho fez sentido quando eu te encontrei. Tia Socorro, por me adotar como filha, acolher e cuidar. Amo vocês demais e serei pra sempre grata.

Aos companheiros de apartamento 303 e 202, especialmente Thalita, Weto, André e Racan, por tudo que vivemos juntos e por fazerem eu me sentir em casa.

A todos os professores e funcionários da UFPB e principalmente do LEA, por lutarem pela educação pública de qualidade.

Ao meu orientador, Roberto Satur, por não desistir de mim e mais que isso, me mostrar que eu era capaz. Sendo sempre um exemplo de educador e dedicação ao trabalho.

A Terapeuta Mariana, por ouvir todos os meus lamentos e me fazer parar de acreditar em minhas crenças limitantes.

A Deus, universo, seres superiores, pela força nos momentos de fraqueza.

E a todos que já torceram por mim: conseguimos! Faria tudo de novo.

“Existe uma velha piada italiana sobre um homem pobre que vai à igreja todo dia e reza perante a imagem de um grande Santo, implorando: caro Santo, por favor, por favor, por favor, me permita ganhar na loteria. Por fim, irritada, a estátua ganha vida, olha pra ele e diz: Meu filho, por favor, por favor, por favor, compre um bilhete.”

(“Comer, rezar e amar”, Elizabeth Gilmore)

"O Corinthians vai ser o time do povo e o povo é quem vai fazer o time"

(Miguel Battaglia, 1º presidente do Corinthians)

FOLHA DE IDENTIFICAÇÃO

Instituição	UFPB – Universidade Federal da Paraíba
	- Reitoria Endereço: Prédio da reitoria – Campus I - UFPB - Cidade Universitária- Cep: 58059-900 - João Pessoa – PB (Brasil) Site: < http://www.ufpb.br >
Dirigentes Reitoria e Pró-Reitorias	Reitoria Reitor: Prof. Dr. Valdiney Veloso Gouveia Vice-Reitora:: Profa. Dra. Liana Filgueira Albuquerque Pró-Reitoria de Graduação (PRG) Pró-Reitor(a): Profa. Dra. Silvana Carneiro Maciel
Dirigentes Centro, Departamento e Curso	Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes (CCHLA) Diretor: Prof. Dr. Rodrigo Freire de Carvalho e Silva Vice-Diretor: Prof. Dr. Marcelo Sitcovsky Santos Departamento de Mediações Interculturais (DMI) Chefe: Profa. Dra. Camila Braga Vice-Chefe: Profa. Dra. Ana Cristina Bezerril Cardoso Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (LEA-NI) Coordenador: Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur Vice-Coordenador(a): Profa Dra. Ángela María Erazo Munoz
Trabalho de Conclusão de Curso	Título: Negociações internacionais no mercado do futebol: possível campo de atuação do profissional LEA-NI Vínculo: Disciplina de TCC II
Execução	Aluna: Natally Silva Cruvinel Orientador: Roberto Vilmar Satur

RESUMO

Este trabalho de conclusão de curso aborda o mercado do futebol, contextualizando o desenvolvimento dessa indústria e a estudando como possível campo de atuação do profissional LEA-NI, sendo aprofundado o segmento das negociações internacionais. Desse modo, buscou-se compreender as especificidades da negociação e da transferência de jogadores em ambiente internacional e intercultural, analisando a necessidade de um intermediário nas operações e entendendo se o egresso LEA-NI, considerando as características de sua formação, tem aptidão para desempenhá-lo ou fazer parte de equipes multidisciplinares que atuam nessa área. Além disso, investigou-se os caminhos e as normas para se tornar um agente FIFA, salientando a importância do papel que ele desempenha. Essa pesquisa foi de natureza teórica e exploratória, os principais autores utilizados foram: Rodolfo Lôbo, Anderson Gurgel, Tiago Nequesaurt, Bruna Oliveira, entre outros. Sendo realizado um estudo com base em análise bibliográfica de artigos, revistas e jornais especializados, além de sites das confederações e da Federação de futebol. Portanto foi também, de certo modo, uma pesquisa telematizada e pesquisa web. Como resultado a partir das informações obtidas, foi possível concluir que o mercado internacional do futebol de forma geral, incluindo o de negociações internacionais, são campos promissores para a atuação do profissional Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, visto que sua competência linguística, compreensão de nuances culturais, habilidades em negociação e visão interdisciplinar são diferenciais cruciais neste contexto.

Palavras-chave: Negociações internacionais; Futebol internacional; Transferência internacional de jogadores; Agente FIFA; Profissional LEA-NI.

ABSTRACT

This completion of course work approaches the football market, contextualizing the development of this industry and studying it as a possible field of action of the professional LEA-NI, being deepened the segment of international negotiations. Thus, it was sought to understand the specificities of negotiation and transfer of players in an international and intercultural environment, analyzing the need for an intermediary in operations and understanding whether the LEA-NI graduate, considering the characteristics of their formation, is able to perform it or be part of multidisciplinary teams that work in this area. Furthermore, it was investigated the ways and rules to become a FIFA agent, pointing out the importance of the role he plays. This research was of a theoretical and exploratory nature, being carried out a study based on bibliographic analysis of articles, magazines and specialized newspapers, as well as websites of the confederations and the Football Federation. So it was also, in a way, a web research. As a result of the information obtained, it was possible to conclude that the international football market in general, including international negotiations, are promising fields for the professional of Foreign Languages Applied to International Negotiations, whereas their linguistic competence, understanding of cultural nuances, skills in negotiation and interdisciplinary vision are crucial differentials in this context.

Keywords: International negotiations; International football; International transfer of players; FIFA agent; Professional of LEA-NI.

RÉSUMÉ

Ce travail de conclusion de cours aborde le marché du football, en contextualisant le développement de cette industrie et en l'étudiant comme un champ d'action possible du professionnel LEA-NI, en approfondissant le segment des négociations internationales. Ainsi, on a cherché à comprendre les spécificités de la négociation et du transfert de joueurs dans un environnement international et interculturel, en analysant le besoin d'un intermédiaire dans les opérations et en comprenant si le diplômé LEA-NI, considérant des caractéristiques de sa formation, a la capacité de l'effectuer ou de faire partie d'équipes multidisciplinaires qui opèrent dans ce domaine. En outre, les voies et les règles pour devenir un agent de la FIFA ont été étudiées, soulignant l'importance du rôle qu'ils jouent. Cette recherche, de nature théorique et exploratoire, a été réalisée sur la base d'une analyse bibliographique d'articles, de magazines et de journaux spécialisés, ainsi que des sites Internet des confédérations et de la Fédération de football. Il s'agissait donc aussi, d'une certaine manière, d'une recherche web. Les informations obtenues ont permis de conclure que le marché international du football en général, y compris les négociations internationales, sont des domaines prometteurs pour les performances des professionnels des langues étrangères appliquées aux négociations internationales, étant donné que leurs compétences linguistiques, leur compréhension des nuances culturelles, leurs aptitudes à la négociation et leur vision interdisciplinaire sont des différentiateurs cruciaux dans ce contexte.

Mots-clés: Négociations internationales; Football international; Transfert

international de joueurs; Agent FIFA; Professionnel LEA-NI.

RESUMEN

Este trabajo de conclusión de curso aborda el mercado del fútbol, contextualizando el desarrollo de esta industria y estudiándola como posible campo de actuación del profesional LEA-NI, siendo profundizado el segmento de las negociaciones internacionales. De este modo, se buscó comprender las especificidades de la negociación y de la transferencia de jugadores en un ambiente internacional e intercultural, analizando la necesidad de un intermediario en las operaciones y entendiendo si el egresado LEA-NI, considerando las características de su formación, tiene aptitudes para desempeñarlo o formar parte de equipos multidisciplinarios que actúan en esa área. Además, se investigaron los caminos y las normas para convertirse en un agente de la FIFA, destacando la importancia del papel que desempeña. Esta investigación fue de carácter teórico y exploratorio, siendo realizado un estudio con base en análisis bibliográfico de artículos, revistas y periódicos especializados, así como de sitios web de las confederaciones y de la Federación de fútbol. Por lo tanto, también fue, en cierto modo, una investigación web. Como resultado de las informaciones obtenidas, fue posible concluir que el mercado internacional del fútbol en general, incluyendo el de las negociaciones internacionales, son campos prometedores para la actuación del profesional de Lenguas Extranjeras Aplicadas a las Negociaciones Internacionales, teniendo en cuenta que su competencia lingüística, comprensión de matices culturales, habilidades en negociación y visión interdisciplinaria son diferenciales cruciales en este contexto.

Palabras Claves: Negociaciones internacionales; Fútbol internacional; Transferencia internacional de jugadores; Agente FIFA; Profesional LEA-NI.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

FIFA- Federação Internacional de Futebol Associado

CBF- Confederação Brasileira de Futebol

CONMEBOL- Confederação Sul-Americana de Futebol

CONCACAF- Confederação de Futebol da América do Norte, Central e Caribe

UEFA- União das Federações Europeias de Futebol

AFC- Confederação Asiática de Futebol Confederação de Futebol da Oceania

CAF- Confederação Africana de Futebol

OFC- Confederação de Futebol da Oceania

FPF- Federação Paulista de Futebol

LEA-NI Línguas Estrangeiras aplicadas às Negociações Internacionais

CIES- Centro Internacional de Estudos do Esporte

CIT- Certificado Internacional de Transferência

RSTP- Regulamento sobre o status e transferências de jogadores

TMS- Transfer matching system

OMC- Organização mundial do comércio

PIB- Produto interno bruto

PPC- Projeto pedagógico de curso

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	16
1.1 Objetivos.....	18
1.1.1 Objetivo Geral.....	18
1.1.2 Objetivo Específico.....	19
1.2 Justificativa.....	19
1.3 Metodologia.....	20
2 O QUE É E COMO SE FAZ NEGOCIAÇÃO NO AMBIENTE INTERNACIONAL E INTERCULTURAL?.....	21
3 O FUTEBOL, SEUS NEGÓCIOS E SUAS NEGOCIAÇÕES.....	25
4 A NECESSIDADE DE UM INTERMEDIÁRIO NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS DE JOGADORES DE FUTEBOL.....	32
5 A ENTIDADE FIFA E AS REGRAS OFICIAIS NO PROCESSO DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE JOGADORES.....	37
6 O AGENTE DE FUTEBOL E A OPORTUNIDADE PROFISSIONAL DO EGRESSO LEA-NI.....	42
6.1 As Condições para ser Agente Internacional FIFA.....	42
6.2 O Profissional LEA-NI na Transferência Internacional de Jogadores.....	45
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	50
REFERÊNCIAS.....	53

1 INTRODUÇÃO

O futebol é um esporte que se expande para além das quatro linhas, ele atua como forma de manifestação cultural, ferramenta da geopolítica internacional, mercadoria e também entretenimento. É consumido de diversas maneiras (através da compra de ingressos para assistir partidas nos estádios, na compra de produtos da marca do clube, assinatura do sócio torcedor do time, assinatura de canais pagos para assistir os campeonatos e etc), com isso movimenta bilhões de dólares todos os anos e os clubes passam a ser administrados como verdadeiras empresas, buscando além de títulos, o lucro e o sucesso da marca. As quantias envolvidas são enormes a ponto de os seus principais protagonistas, dos times mais famosos, receberem salários e comissões muito acima do que é praticado no mercado de trabalho de praticamente todas as outras áreas dentro e fora do esporte. Há muitas transações nesse mercado, que necessitam de negociações e muitas delas são pouco transparentes.

A globalização agindo na esfera esportiva, fez com que as negociações de atletas do esporte mais popular do mundo para clubes estrangeiros se tornassem cada vez mais frequentes e expressivas. As transferências de jogadores são um dos principais pontos de movimentação financeira desse esporte e as cifras astronômicas chamam a atenção. Porém, pouco se sabe e se têm acesso às informações a respeito das negociações, acordos, contratos e suas cláusulas (muitas delas confidenciais), as comissões e as partes envolvidas tanto por parte dos clubes e seus dirigentes, como dos atletas e seus agentes, além de demais intermediários e empresários. Pode-se citar como exemplo, a transação mais cara da história do futebol moderno, que inclusive foi de um jogador brasileiro, o Neymar JR. O jogador saiu do clube Barcelona para o Paris Saint-Germain por 222 milhões de euros, em agosto de 2017. (ESPN, 2023). É praticamente impossível saber tudo que envolveu essa negociação nos bastidores, até porque boa parte das cláusulas acordadas são confidenciais.

Considerando a grandiosidade dessas negociações, é necessário que ambas as partes estejam sendo representadas e auxiliadas por profissionais aptos, que entendam da legislação futebolística e sejam especialistas em línguas estrangeiras e negociações internacionais/interculturais para auxílio durante toda a transferência

internacional. Tendo em conta a complexidade da transação, é possível que um único profissional não seja perito em todos os conhecimentos e, portanto, nesses casos, pode ser necessário se montar equipes multidisciplinares que contemplem todos esses requisitos. Dos anos de 2000 até 2015 existia o “agente FIFA” que era um intermediário credenciado pela maior entidade do futebol, para se tornar um destes agentes, era necessário a realização de uma prova e pagamento de uma taxa de credenciamento. Porém, a partir de 2015, a responsabilidade de licenciamento foi passada para as associações nacionais que devem regular a função em seu país, e o intermediário deve estar cadastrado no país em que prestará seus serviços. No Brasil, para poder representar um clube, jogador ou técnico em uma negociação, a pessoa física ou jurídica deve estar cadastrada como intermediário na CBF e estar atualizado das normas e diretrizes do Regulamento Nacional de Intermediários. Contudo, a partir de outubro de 2023, a profissão de agente FIFA está programada para voltar a existir, e a responsabilidade de regulamentação voltará para FIFA.

Um ponto importante a ser considerado, é que pela regulamentação ser nacional, mas grande parte das transações serem internacionais e interculturais, podem ocorrer certos problemas, se alguns âmbitos forem negligenciados. Com a ida e vinda de jogadores do e para o exterior, outras culturas, outras leis e outros idiomas, são envolvidos, e isso necessita ser levado em conta, além da performance do atleta e o dinheiro, que frequentemente é o que fica em primeiro plano. O próprio atleta geralmente tende a ter dificuldade para compreender inicialmente orientações básicas de treinamento, técnica e tática quando chega ao clube estrangeiro de destino. Ainda, ele e sua família normalmente precisam de auxílio em relação a compreensão na rotina do dia a dia que envolve escola, aluguel, documentação, compras, etc. Devido a isso, nos primeiros anos, se faz necessário um suporte para adaptação ao novo país e a nova rotina.

Visto que o profissional de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais estuda e se prepara nesse sentido da intercultura e língua, ele possui uma maior adaptabilidade ao mercado que se insere. Então, ele pode auxiliar nesses processos e até mesmo se tornar um intermediário dessas negociações como uma oportunidade de carreira. Com domínio das técnicas de negociações internacionais e mediação intercultural, conhecimento de línguas estrangeiras,

entendimento básico em contabilidade, gestão, economia e habitualidade a textos jurídicos, o graduado em LEA-NI poderia alcançar sucesso atuando no segmento esportivo, mesmo que isso implicasse em procurar disciplinas eletivas na área esportiva, realizar cursos adicionais na área, fazer estágios em clubes, trabalhos de conclusão de curso sobre o assunto -como é o caso presente- ou até mesmo buscar uma especialização futura nesse campo para ampliar o conhecimento no esporte. Evidente que o objetivo não é defender que esse profissional tire alguma função inata do advogado, do educador físico, ou qualquer outro profissional que participe presumivelmente da operação. E sim, está se vendo como uma oportunidade complementar de atuação profissional e uma forma de qualificar e profissionalizar ainda mais as negociações internacionais entre clubes e atletas e dar apoio para os processos de adaptação cultural.

Nessa perspectiva, esse estudo contribui para a literatura sobre as negociações internacionais no futebol, na medida que investiga esse mercado como área de trabalho. Essa pesquisa tem como objetivo, responder se as hipóteses levantadas são verdadeiras. Ademais, a proposta é de cunho inovador, visto que existe uma carência de estudos científicos sobre o tema e as pesquisas anteriores a respeito dos intermediadores estão parcialmente desatualizadas, considerando as mudanças realizadas pela FIFA. Além de que, nenhuma se aprofundou no estudo de caso do profissional LEA-NI como um profissional que trabalha nesse ramo de negociação internacional no setor esportivo.

1.1 Objetivos

A seguir apresentam-se os objetivos gerais e específicos do presente trabalho.

1.1.1 Objetivo Geral

O objetivo do presente trabalho foi estudar se o mercado de negociações internacionais entre jogadores e clubes, especialmente no segmento futebol, pode ser um campo de atuação para o graduado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais.

1.1.2 Objetivos Específicos

Foram objetivos específicos deste TCC:

- Descrever o mercado relativo ao futebol em que ocorrem as negociações no futebol e transações de jogadores;
- Analisar a legislação futebolística vigente para a atuação na área, aplicável ao objeto de estudo aqui proposto;
- Descrever o caminho a seguir para se tornar um intermediário nas transações de jogadores e incluindo o que é necessário para se tornar um Intermediário da CBF;
- Mapear as oportunidades de atuação do profissional LEA-NI como intermediário, negociador internacional, mediador intercultural, intérprete, tradutor e membro de equipes multidisciplinares no futebol.

1.2 Justificativa

O futebol sempre foi uma área de interesse da autora desta pesquisa, que ambiciona, de alguma forma, trabalhar nesse meio. Considerando que a habilidade com os pés e a bola não a contemplaram, decidiu trilhar caminhos na graduação de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais e foi então que surgiu o que veio depois a ser a questão da pesquisa: “Como o profissional LEA-NI pode atuar no mercado do futebol?”

Ao pesquisar sobre o assunto não encontrou nenhum estudo já desenvolvido nessa área que respondesse a esta questão e então, como uma concluinte do Curso que deveria fazer o TCC, viu a oportunidade de juntar ambas as áreas de interesse e investigar, criando a presente monografia.

Com este estudo visou aprofundar os conhecimentos na área e também instigar a sociedade acadêmica a se aprofundar no que acontece nos bastidores da indústria do futebol, especialmente os discentes do LEA-NI a se enxergarem como profissionais multidisciplinares que podem atuar em áreas além das convencionais.

1.3 Metodologia

O presente trabalho é um estudo fruto de revisão bibliográfica, com embasamento em artigos e materiais sobre os temas que possibilitam que a resposta à questão da pesquisa seja elaborada.

Essa revisão de literatura aborda os temas: origem do futebol; o futebol como mercado; o atleta como mercadoria; a internacionalização do esporte; a dificuldade do atleta de se inserir em uma nova cultura; as negociações internacionais e interculturais; o agente FIFA; e a oportunidade de inserção do profissional LEA-NI nesse mercado.

Este trabalho de conclusão de curso, é uma pesquisa teórica bibliográfica, porque utilizou como base análise de artigos, livros e publicações científicas. É também pesquisa telematizada e pesquisa web porque foram usados sites especializados em futebol, além do das confederações como a CBF e a FIFA.

A finalidade dessa pesquisa é exploratória, visto que investiga um tema ainda não pesquisado: o profissional LEA-NI atuando no mercado do futebol. O método de abordagem adotado é o hipotético-dedutivo, pois desenvolve a hipótese de ser um possível campo de atuação do profissional LEA-NI e procura obter dados e informações que validem ou refutem essa suposição. A Pesquisa é quali-quantitativa, pois são analisados dados subjetivos do futebol e jogadores enquanto profissionais. E quantitativos, analisando as porcentagens de transferências no mercado da bola e cifras financeiras que são geradas.

As buscas pelos materiais utilizados foram feitas principalmente através do Google Acadêmico e pelo Sielo.org. Num primeiro momento a busca foi feita por “negociações no futebol”, foram escolhidos os 3 artigos mais citados sobre o assunto e a bibliografia foi analisada, para encontrar quais obras se cruzavam nas referências, para assim, encontrar os autores essenciais sobre o tema.

Após isso, foram buscadas as palavras “Mercado do futebol”; “Origem do futebol”; “Transação de jogadores”; “Globalização e futebol”; “Internacionalização do atleta”; “Jogador como mercadoria”; “Copa do mundo no Qatar”; “Jogadores expatriados”; “Intermediário FIFA”; “Transações CBF”; “Profissional de línguas estrangeiras aplicadas às negociações internacionais”. E foram analisadas publicações e sites nos idiomas: português, inglês e espanhol.

2 O QUE É E COMO SE FAZ NEGOCIAÇÃO NO AMBIENTE INTERNACIONAL E INTERCULTURAL

A história da humanidade é a história da negociação, a negociação é tão antiga quanto a linguagem. Ela é uma habilidade inerente ao ser humano desde as sociedades pré-históricas e sempre foi uma ferramenta essencial na obtenção de recursos, proteção e sobrevivência. (KENEDY, 2008).

Negociar é primeiramente um processo de comunicação, onde é preciso falar, interpretar e persuadir para chegar em um acordo satisfatório para todos os envolvidos. Para isso, é preciso entender as necessidades e expectativas da outra parte e estar disposto a ceder em alguns aspectos para assim atingir um acordo mutuamente benéfico. (WANDERLEY, 1998).

Sendo assim, a negociação é arte misturada com ciência e técnica, na qual os negociadores precisam comunicar de forma assertiva seus interesses e fazer com que a outra parte se satisfaça com a oferta que lhe é dada, ou ao menos aceite iniciar conversações para chegar a um ponto de interesse comum. A habilidade de negociar pode trazer sucesso tanto em âmbito profissional quanto pessoal, considerando que qualquer interação pode vir a se tornar uma negociação.

Nada pode ser mais sensível de definir ou mais amplo quanto a negociação. Todo desejo que exija uma satisfação e toda necessidade que precise ser atendida constituem, pelo menos potencialmente, ocasiões para que as pessoas iniciem o processo de negociação. Na verdade, sempre que as pessoas trocam ideias com a intenção de modificar relações ou mantêm contato para chegar a um acordo, estão negociando. (NIERENBERG, 1973, p. 2, tradução nossa) ¹

A negociação pode ser entendida a princípio como técnica e ciência utilizada no contexto formal, sendo ele empresarial, comercial, diplomático, acadêmico, entre outros, porém ela está presente em todas as esferas da nossa vida e em todas as nossas relações cotidianas, e isso perpassa a técnica entrando no campo da arte e da habilidade inata, que é mais ou menos desenvolvida por cada um. É um processo habitual, intrínseco no dia a dia do ser humano, podendo ser mais complexo ou mais simples, como em casos em que as pessoas nem se dão conta que estão

¹ Texto original: “ Nada puede ser más sencillo de definir o más amplio cuanto a su alcance que la negociación. Todo deseo que exige satisfacción y toda necesidad que precisa cubrir constituyen, por los menos potencialmente, ocasiones para que las personas inicien el proceso de negociación. De hecho, siempre que las mismas intercambian ideas con la intención de modificar unas relaciones o mantienen un contacto para alcanzar un acuerdo, están negociando.”

negociando. O fato é que desde criança até idoso, o ser humano sempre estará em processos de negociação mesmo que às vezes nem saiba ou nem perceba. Afinal, “a negociação faz parte da vida do homem, da sua cultura, da sua sociedade, da sua civilização, do seu cotidiano. Negociamos o tempo todo, quer estejamos conscientes disso ou não.” (WANDERLEY, 1998, p.17)

Essa habilidade traz muitos aspectos positivos, podendo permitir: a resolução de conflitos de maneira pacífica; a melhora da comunicação e concomitantemente a construção de relacionamentos; a tomada de decisões, quando as pessoas têm vontades diferentes e etc.

Evidentemente, a negociação irá ocorrer em diferentes níveis de complexidade, podendo exigir mais ou menos habilidades do negociador, dependendo do objetivo desejado e das variáveis envolvidas no cenário. Um destes casos é a negociação internacional que “mostra peculiaridades em relação à negociação doméstica, devido às diferenças culturais, políticas, legais e econômicas, que afetam o processo de negociação”. (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, p. 4, tradução nossa) ²

A globalização fez com que as negociações internacionais se tornassem mais necessárias, considerando o crescimento do comércio internacional graças à redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias e da maior interdependência dos países que este processo causou.

Com muito mais variáveis incluídas nessa negociação, como diversidade cultural; questões político-legais distintas de um país para outro; e diferentes condições e interesses econômicos em jogo, surge a demanda por negociadores e mediadores internacionais e interculturais, profissionais que devem buscar conhecer não apenas sua própria realidade, mas também a dos outros atuais ou possíveis futuros parceiros de negócios. (ANG; TEO, 1997; KHAKHAR; RAMMAL, 2013, apud GAVIRAGHI; LAZZARI; MILAN, 2016)

Os negociadores internacionais precisam estar mais qualificados e preparados para lidar com peculiaridades que uma negociação mais simples, em esfera doméstica, não exigiria. Uma das principais variáveis que pode afetar a negociação internacional é a interculturalidade, que é definida por estudiosos da

² Texto original: “The international negotiation presents particularities in relation to the domestic negotiation, due to cultural, political, legal and economical differences that affect the negotiation process.” (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, p. 4)

área como: a relação entre pessoas de diferentes culturas, que tem acontecido desde o início da humanidade, conforme o tempo foi passando mais pessoas de culturas distintas foram se relacionando ao longo da história. (FERRARI, 2015, apud TEIXEIRA, 2018)

Para se fazer a negociação em um ambiente internacional e intercultural sem gerar conflitos, é necessário estar preparado para o choque cultural que pode ocorrer. Estudar, se adaptar e respeitar a cultura da outra parte é o caminho mais assertivo para conseguir realizar uma negociação bem-sucedida.

Em negociações internacionais, a interculturalidade é uma sensibilidade indispensável que pode ser adquirida por meio de aprendizado e esforço de internalização de novas perspectivas. O objetivo é estimular a abertura do olhar para a diferença, incentivando a inovação e a flexibilidade dos agentes negociadores que precisam interagir em diferentes localidades do mundo. (AYERBE; BOJIKIAN, 2011, p. 81, apud TEIXEIRA, 2018, p. 186)

A negociação no futebol em um ambiente internacional e intercultural é um tema complexo, que envolve fatores como tradição do esporte no país, diferenças culturais, idiomáticas, regulatórias e competitivas. Os países envolvidos podem ter diferentes estruturas de organização de futebol, com normas específicas, regulamento de transferências, acordos de patrocínio, direitos de imagem diferentes, entre outros.

Além disso, a cultura futebolística pode ser distinta, com diferentes estratégias de jogo, fazendo com que algumas habilidades, como por exemplo a tática e a força física, sejam mais ou menos valorizadas e consequentemente um atleta ser mais ambicionado em um país em que suas competências específicas estejam de acordo com o que buscam estrategicamente.

Outro ponto de atenção é que segundo Marques (2017) a negociação no futebol é uma das mais agressivas, visto que envolve grandes somas de dinheiro, busca por vantagem competitiva, pressão por resultados imediatos e competitividade natural do esporte. Portanto, para conseguir lidar com essas disputas acirradas sem gerar conflitos e respeitando a cultura do outro, é preciso ser um negociador internacional treinado e capacitado.

Visto todos os desafios que uma negociação de futebol em âmbito intercultural e internacional exige, o melhor caminho para acordos bem-sucedidos é a contratação de um intermediário, que pode ser um representante da federação de

futebol local, um advogado, um agente, um intérprete ou um negociador especialista em interculturalidade e demais questões internacionais. Os negociadores que trabalham nesse processo precisam estar a par de todos esses fatores e desenvolver estratégias adaptativas para conseguir fechar o acordo em um contexto global e intercultural.

3 O FUTEBOL, SEUS NEGÓCIOS E SUAS NEGOCIAÇÕES

O futebol é hoje uma indústria gigantesca, que movimenta bilhões de dólares todos os anos. Segundo o atual presidente da FIFA, Gianni Infantino, em fala para a OMC (Organização Mundial do Comércio), o esporte movimenta cerca de 286 bilhões de dólares por ano, o que equivale ao PIB de um país como a Finlândia. (VALOR ECONÔMICO, 2022)

Muito além de apenas um esporte, a modalidade se tornou um sonho de carreira para milhares de crianças, principalmente as mais humildes, que sonham em seguir os passos de seus ídolos e alcançar uma condição de vida melhor através dessa profissão.

Segundo a literatura, é impossível dizer com exatidão como o futebol surgiu, mas segundo teóricos, a prática de chutar objetos redondos se datam na história previamente a Cristo.

Na China, por exemplo, as origens datam de 2.600 A.C, onde o exército já costumava chutar o crânio dos inimigos de batalha, posteriormente a isso, as classes mais altas da sociedade passaram a chutar esferas entre varas de bambu, modalidade que foi nomeada de “tsu-chu”. Com o passar do tempo perceberam que essa poderia ser uma técnica para desenvolver habilidades físicas e então os soldados começaram a praticá-la. (VEIGA; SOUSA, 2013)

No Japão a modalidade se iniciou como um ritual religioso, o “kemari”, onde a ação começava com as pessoas abençoando a bola e depois de forma coletiva tentavam não deixá-la cair ao chão. Na grécia a prática teve início se assemelhando ao balé, até que anos mais tarde, passou a ser objeto de competição dos Romanos, que de forma violenta praticavam o “harpastum”, jogo com 12 participantes, que podiam utilizar os pés e as mãos para deixar a bola em seu lado do campo. Já na Idade Média, a nobreza de Florença praticava o “calcio”, onde 27 pessoas tentavam conduzir a bola até dois postes localizados nas pontas do campo. (VEIGA; SOUSA, 2013)

Como visto anteriormente, existem diversas teorias sobre o surgimento do esporte mais popular do mundo contemporâneo, porém todas se alinham na certeza de que a atividade, na estrutura de esporte que estamos hoje habituados, se iniciou na Inglaterra, em 1863, quando um grupo se reuniu para desenvolver as regras e

como o jogo funcionaria. Como aponta Gurgel (2008), a unificação das regras futebolísticas gerou nesse mesmo ano a criação da International Football Association Board, entidade que padroniza e mantém as regras do esporte até os dias atuais. Essa padronização permitiu que o esporte começasse a tomar sua forma moderna e iniciasse sua ascensão, que foi rápida e astronômica, se espalhando por cidades, países e continentes. Fato que ocorreu inclusive, por conta das navegações inglesas, que permitiram que as barreiras geográficas não bloqueassem a evolução dessa modalidade.

No solo brasileiro, a título de conhecimento, o futebol foi introduzido no Estado de São Paulo, quando em 1894, o jovem Charles Miller retornou de uma viagem a Inglaterra e trouxe consigo duas bolas e uma bomba de ar para enchê-las, um livro de regras, um par de chuteiras e dois uniformes, contribuindo assim para a criação dos primeiros clubes. Logo após, em 1897, o futebol chegou ao Rio de Janeiro, após Oscar Cox retornar de uma viagem à Suíça e trazer os conceitos do esporte. O futebol no Brasil foi então introduzido em muitos estados na virada do século XIX para o XX, conforme brasileiros retornavam de viagens à Europa. Portanto, ainda era um jogo elitizado, conhecido e praticado por filhos de industriais e oligarquias que iam à Europa fazer negócios ou estudar e lá aprendiam a praticar tal esporte. (GALHARDO, 2013 apud LÔBO, 2016)

Outro evento histórico que permitiu essa ascensão gigantesca do futebol e a quebra de barreiras, foi a globalização, evento esse que Chomsky (1999) conceitua como uma integração internacional, especificamente econômica. Essa integração econômica fez com que o jogo se tornasse um trabalho e a diversão se tornasse um mercado.

A dinâmica social do capitalismo capturou o esporte à condição de mercadoria. Em pleno século XXI, o futebol é uma das maiores expressões desta afirmação, pois movimenta um poderoso mercado, que atinge cifras de 13 bilhões de reais em uma temporada, somente na Europa (FIGUEIREDO, 2017, p. 24).

Segundo dados da Confederação Brasileira de Futebol (CBF), no ano de 2021 as negociações envolvendo clubes brasileiros ou jogadores nascidos no país, que jogam no exterior, movimentaram R\$ 2,2 bilhões.

Partindo do pressuposto que o futebol se tornou um mercado, é necessário refletir se o serviço prestado pelo atleta se tornou uma mercadoria internacional nas

mãos dos empresários e clubes, ou se ainda é um profissional comum, que apenas tem a possibilidade de internacionalização de carreira maior que a de outras áreas. A análise dos autores Araujo e Gligio (2021) afirma que

[...] o jogador de futebol possui uma posição dicotômica dentro do futebol profissional, afinal ele ocupa um lugar de duplo estatuto: é ao mesmo tempo o produtor de mercadoria e a própria mercadoria. É o produtor de mercadoria quando vende a sua força de trabalho para uma equipe por meio de seu saber corporal, mas também é a materialização da mercadoria, pois ele pode ser vendido para outras equipes, que lhe desejam como um valor de uso [...] o caráter místico do jogador como mercadoria, um ponto importante é destacar a existência de forças que atravessam o esporte e vão influenciar nas questões financeiras, nas negociações e nas suas dinâmicas. Uma delas é a do torcedor com o clube e a questão da paixão, sendo esta uma relação quase que metafísica, que influencia todas as dinâmicas do futebol. Isso gera rivalidades, idolatria a certos jogadores, ódio a outros, podendo mudar os rumos dos atletas nas suas negociações. (ARAUJO; GIGLIO, 2021, p. 115)

Os jogadores são frequentemente tratados como mercadorias valiosas, que podem ser compradas e vendidas em um mercado global altamente competitivo. Os atletas que trabalham em clubes de elite são remunerados de forma demasiadamente atrativa e até exagerada ou fora da realidade, porém, muitas vezes as pessoas focam no glamour ilusório e nos salários altíssimos, e se esquecem que é uma carreira cheia de nuances e relativamente curta.

Além disso, a maioria dos atletas, acabam encerrando os estudos de forma precoce, por precisarem se dedicar ao esporte altamente competitivo, que possui muitas viagens, concentrações, treinamentos e jogos intensos. Isso faz com que eles não tenham uma formação adequada para se preparar para o pós-carreira (que é curta), ademais, grande parte não faz um planejamento e uma gestão financeira adequada dos recursos visando o longo prazo, de modo a poupar e investir e acabam, empolgados, gastando de forma exorbitante durante a carreira e quando ela acaba passam a ter problemas de ordem financeira e junto com ela vem todas os demais problemas inerentes.

É preciso observar pela perspectiva que os “serviços” que os jogadores oferecem são seu talento no respectivo esporte e seu condicionamento físico, que depende diretamente de sua idade e histórico de lesões físicas, e ambos não estão sob seu controle. Um atleta de alta performance no futebol tem geralmente 1,5 décadas de carreira profissional, dependendo do país, nível de competição das ligas que participou e a posição que jogou ou joga em campo. (CBF ACADEMY). Porém,

pode variar, segundo um estudo do Centro Internacional de Estudos do Esporte (CIES), que analisou a estreia de jogadores em ligas europeias e a última participação registrada, a média de atuação nas ligas foi de cerca de 8 anos. Portanto, no geral, é uma carreira curta se comparada às outras profissões.

Outro ponto determinante é que apenas uma parcela mínima de atletas chega ao sucesso, conseguindo atuar em clubes de elite e grandes ligas. Milhares de jogadores acabam atuando em clubes pequenos, ganhando pouco e, boa parte sofrem lesões ainda jovens que dificultam a volta do alto rendimento. Com isso, muitos desistem do sonho, encurtando suas carreiras, visto que a probabilidade de jogadores de futebol jovens que iniciam nas categorias de base se tornarem profissionais em ligas nacionais de primeira divisão é muito baixa, podendo depender do talento, nível de esforço, qualidade do treinamento, apoio familiar, ambiente competitivo e etc. Dados mostram que na Europa, de acordo com a Business Insider UK, menos de 1% de todos os atletas que ingressam em uma escola de futebol europeia se tornarão futebolistas profissionais futuramente. Nos Estados Unidos, apenas 1,4% dos jogadores de futebol que jogam na National Collegiate Athletic Association (NCAA) se tornam profissionais de futebol, e no Brasil os números são muito semelhantes. (FUTDADOS, 2021).

Desses atletas que se tornam profissionais e conseguem chegar às ligas de primeira divisão do seu país, tem como meta, na esmagadora maioria, o sonho com a carreira internacional. Essa internacionalização do esporte, concomitantemente a internacionalização do profissional jogador de futebol, fez com que a transferência de jogadores para clubes estrangeiros e chegada de atletas para as equipes no Brasil se tornasse uma rotina. Porém, vale salientar que o fluxo dos “pés-de-obra”, na maioria dos casos não é para a Meca do futebol, mas sim para países com pouca tradição no esporte que vem aos poucos buscando a ascensão. Em 2004, mais de 800 jogadores brasileiros foram jogar no estrangeiro, expatriados para 87 destinos diferentes, países como Albânia, Bolívia, Haiti, Sudão e Vietnã, distribuídos em todos os cinco continentes do globo e não apenas para a Europa como os holofotes da mídia deixam transparecer. (DAMO, 2005 apud LÔBO, 2016).

Ainda assim, as negociações de jogadores de futebol geram a possibilidade de ascensão de carreira e ganhos salariais ainda mais altos. Para os clubes que contratam o jogador, o objetivo é melhorar o desempenho nas competições. A

negociação do atleta gera ganhos financeiros para o clube que possuía um contrato em vigor com o jogador e que devido ao rompimento ocorrido foi indenizado, podendo ser por um acordo com valores menores ou pelo valor da multa previamente estabelecida em contrato), para o próprio jogador e para o empresário. (SCHATZ, 2018).

Em 2022, segundo dados do CIES- Centro Internacional de Estudos do Esporte (2022), existiam 1.219 jogadores brasileiros atuando em clubes internacionais, tornando o Brasil o maior exportador de jogadores de futebol do mundo, seguido por França com 978 jogadores e Argentina com 815.

Mesmo com um mercado tão vasto, ainda não existe um profissional específico para lidar em todas as frentes que essa internacionalização demanda. No Brasil, existe apenas o Intermediário CBF:

O Regulamento Nacional de Intermediários da CBF considera como intermediário toda pessoa física ou jurídica que atue como representante de jogadores, técnicos de futebol e/ou de clubes, seja gratuitamente, seja mediante o pagamento de remuneração, com o intuito de negociar ou renegociar a celebração, alteração ou renovação de contratos de trabalho, de formação desportiva e/ou de transferência de jogadores. Portanto, a função do intermediário é atuar em favor dos interesses da parte que representa perante o mercado do futebol, de forma ética e idônea, devendo sempre observar as normas e diretrizes do Regulamento Nacional de Intermediários (CBF, 2020).

Muitas vezes esse intermediário é o próprio empresário do jogador e ele atua apenas na negociação entre os clubes.

Esse processo poderia ser mais bem desenvolvido, por um profissional que tenha conhecimentos mais aprofundados em negociações, cultura e idiomas, pois a falta de um tradutor e intérprete de língua e cultura pode gerar lacunas e tornar o fechamento do contrato mais difícil, e além disso a internacionalização desse atleta também demanda uma necessidade de adaptabilidade em outra cultura e um acompanhamento mais próximo como intérprete.

Esse intercâmbio cultural que ocorre, pode ser chocante para o atleta num primeiro momento, principalmente para aqueles que são mais jovens, iniciando os estudos e mais humildes e que anteriormente a essa transferência, não tinham acesso e informação sobre essa nova realidade cultural que seriam inseridos. Sendo assim, uma “assessoria de cultura” feita por um profissional multicultural, como é o

caso do profissional LEA-NI, poderia ser de extrema utilidade, para que esse choque não fosse tão grande e acabasse afetando também seu desempenho como atleta.

Quando uma terceira parte profissional se aproxima e atua facilitando a interação, é denominado mediação intercultural e quando o profissional é contratado para representar uma das partes no processo de interação intercultural e internacional é denominado negociação intercultural (SATUR; MALHEIRO, 2021). O profissional formado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, tem aptidão para atuar em ambos os casos.

Em suma, é essencial que profissionais capacitados estejam envolvidos nessa operação tão importante que engloba muitas variáveis. Os profissionais LEA-NI são profissionais globais, que devem possuir habilidades interdisciplinares, incluindo negociações internacionais e culturais, em uma formação multilíngue, que é o que a graduação em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais oferece (DALBEN, MOURA, 2015) e podem atender a essa lacuna do mercado auxiliando em todas as áreas citadas anteriormente, tendo domínio do idioma, pode agir num primeiro momento auxiliando como intérprete e traduzindo durante a negociação clube-atleta, visto que os empresários muitas vezes não falam línguas estrangeiras. Após isso, pode atuar como intérprete, tradutor e assessor da família do atleta por um período de tempo, até se adaptarem à nova rotina, visto que os jogadores na grande maioria das vezes colocam como condição para transferência internacional, a ida do seu núcleo familiar junto a ele. E pelo atleta precisar iniciar os treinamentos e preparação física assim que chega ao novo clube, não possuem tempo necessário para auxiliar os familiares em suas demandas de adaptação, além da falta de tempo, o idioma e a nova realidade local são outras possíveis barreiras que o profissional LEA-NI quebraria ao exercer esse suporte.

Esse auxílio profissional que o clube forneceria ao jogador, pode gerar resultados excelentes na satisfação dele como pessoa, profissional, pai e esposo; notado que uma das causas dos jogadores voltarem ao país de origem após “fazerem dinheiro” é porque, em muitos casos, ele ou a família não se adaptaram à nova realidade de vida, culturalmente falando. Segundo os autores Brandão et al. (2013) o jogador se adaptar às novas culturas é um dos elementos mais importantes para o sucesso do expatriado. Ele precisa se acostumar com outro idioma, cultura, clima e algumas vezes com a distância da família. O atleta precisa se estabelecer

rapidamente no novo país e começar a jogar por uma equipe formada por jogadores e técnico desconhecidos, o que pode ser muita informação para processar em pouco tempo. Com essa problemática sendo trabalhada e ajustada, os contratos podem durar muito mais tempo, o profissional pode crescer dentro do clube e a chance de quebra de contrato diminui consideravelmente, evitando multas e transtornos. O investimento nessa assessoria internacional pode vir por parte do clube, do empresário, ou até mesmo do próprio atleta, visto que ajuda a evitar multas de quebra de contrato e isso é benéfico para todas as partes envolvidas.

Além de todas essas peculiaridades que o futebol engloba, devemos notar que ele não é um esporte sazonal, é uma engrenagem que se mantém girando durante todo o ano, campeonato após campeonato. Apesar disso, há períodos em que ele fica em maior evidência, como no caso da Copa do Mundo, que no ano de 2022 foi realizada pela primeira vez no Oriente Médio, especificamente no Qatar. Segundo Menezes (2022), por ser um Estado extremamente restrito, o Ministério de Relações Exteriores prontamente divulgou um guia do que era permitido enquanto ocorriam os jogos da Copa do Mundo 2022. Esse é mais um nicho que o profissional LEA-NI poderia atuar, dando consultoria ou assessoria às seleções, jogadores convocados, dirigentes, convidados, equipes de jornalistas esportivos, dentre outros, que participam da cobertura do evento, com informações essenciais sobre a cultura do local, mediando situações interculturais e até mesmo auxiliando em questões idiomáticas e atuando como intérprete, para que os atletas e demais profissionais não percam o foco no evento no que tange à sua profissão.

4 A NECESSIDADE DE UM INTERMEDIÁRIO NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS PARA A TRANSFERÊNCIA DE JOGADORES DE FUTEBOL

Em virtude de o futebol ser um esporte ancestral e sua forma atual ser uma evolução de jogos primitivos, com suas variações de uso dos pés e uma bola datadas antes de Cristo, como foi apresentado em capítulos anteriores, podemos concluir de forma errônea que as negociações internacionais dentro dessa modalidade ocorrem há muito tempo, porém essa atividade só ganhou maior força e visibilidade, devido aos valores financeiros envolvidos que passaram a ser cada vez mais vultosos, a partir da década de 1990. Conforme Kuper e Szymanski analisam em “Soccernomics” (2009), a globalização do esporte e a influência dos agentes de jogadores contribuíram para o aumento dessa atividade, que antes era rara no cenário futebolístico, mas acontecia. Os clubes negociavam diretamente entre eles a transferência dos jogadores, sem padronização ou regulamentação, o que dava brechas para acordos ilegais nessas transferências de atletas.

A Federação Internacional de Futebol (FIFA), criou, em 1924, as primeiras regras para transferências internacionais, mas essas eram bastante simples. Foi a partir de 2001 que essas operações começaram a ser melhor padronizadas, quando a referida Federação criou o “Regulations on the Status and Transfer of Players-RSTP (regulamento sobre o estatuto e a transferência de jogadores) que é um conjunto de regras que ditam as condições e procedimentos que devem ser seguidos de forma regular pelos clubes para transferir jogadores profissionais de um país para outro. O objetivo do RSTP é proteger a integridade do esporte e o direito dos jogadores, estabelecendo quais são as obrigações e direitos dos atores envolvidos no processo (jogadores, clubes, associações). O regulamento é atualizado conforme necessário, para continuar atendendo as necessidades dos jogadores e clubes de todo o mundo e não se tornar obsoleto, a última alteração foi em 2019, com a implementação do novo regulamento, que substituiu a versão de 2008.

Outra ferramenta de suma importância que a FIFA criou para o processo de negociação e transferência de jogadores é o TMS- Sistema de Transferência do Jogador, que é uma plataforma online, criada em 2010 e utilizada pelos clubes para

registrar e gerenciar a transferência de jogadores de forma mais rápida e eficiente. O sistema é utilizado em mais de 200 países e oferece maior transparência nas operações, evitando práticas ilegais e corrupção.

Para a transferência internacional de um jogador ser concretizada, muitos atores são envolvidos no processo de negociação, alguns são essenciais, como o jogador, o empresário, os clubes envolvidos, os advogados e os especialistas em transferências, outros são integráveis, dependendo da complexidade da negociação.

O jogador é o maior interessado na transferência, ele pode dar opiniões e tomar decisões, visto que é sua carreira e vida em outro país que está em pauta. Os clubes (o que irá comprar e o que irá vender o atleta) são os principais responsáveis pela negociação da transferência. Eles precisam entrar em acordo sobre diversos pontos, como valores, tempo de contrato, bônus por desempenho etc. O empresário ou agente do jogador fica responsável por defender os interesses do jogador na negociação. Portanto, cabe ao empresário negociar condições e termos do contrato, valores financeiros envolvidos em termos de salário e comissões, prazos, multa por rescisão e cláusulas a incluir ou excluir, sempre defendendo o interesse do atleta e por consequência o seu interesse, tendo em vista que ele recebe comissão em cima da transferência. A assessoria jurídica (advogados) são atores essenciais no processo e podem ser contratados pelos clubes e/ou pelos jogadores e precisam garantir que todos os aspectos legais do contrato de transferência estejam alinhados com as leis dos países envolvidos.

Os especialistas em desempenho ou em transferências (scouts/ analistas de dados) podem participar para avaliar o valor de mercado do jogador levando em conta seu desempenho, idade, perspectivas de futuras negociações, fornece informações sobre as habilidades do atleta e também identificar possíveis clubes que tenham interesse na compra. Os consultores financeiros podem ser contratados para avaliar todos os termos financeiros da transação e garantir que o processo seja financeiramente viável para os envolvidos. Abrangendo, por exemplo, garantias de pagamento, seguros, avais bancários etc. O diretor de futebol do clube interessado em contratar o jogador, geralmente participa das negociações para fazer propostas, receber e estudar a viabilidade de contrapropostas e para discutir e garantir que fique incluso e alinhado todos os aspectos do contrato, como salário, tempo de duração, cláusulas de rescisão, e demais direitos e deveres entre as partes.

O presidente do clube pode estar envolvido em negociações importantes ou em casos de transferências de alto valor, porque é ele quem irá explicar e pedir aval do Conselho de Administração do Clube, quando este não for uma SAF. Também é comum a participação dos profissionais do Departamento Médico e Físico do Clube contratante em uma etapa do contrato, para que possam verificar se o atleta tem as condições e aptidões clínicas e físicas de entregar um rendimento de alta performance conforme se espera em contrato. A pessoa que irá representar o atleta ou clube na negociação, o agente/ intermediário FIFA deve ser licenciado pela entidade e seguir as regulamentações, podendo ser o empresário, agente do atleta ou um terceiro contratado especialista nas negociações. O agente FIFA, agrega muito na negociação, e para destacar isso, sua função será aprofundada nos próximos capítulos.

Alguns autores defendem que a mídia e os torcedores também se incluem como atores nesse processo.

Os meios de comunicação podem desempenhar um papel importante na transferência de jogadores de futebol, especialmente na divulgação de informações e rumores sobre as transferências em andamento. Os torcedores também podem ter um papel importante na negociação da transferência, especialmente em relação ao impacto emocional da transferência para o clube e para os torcedores (ZIMBALIST, 2015, p. 107).

Outro ator que não deve ser negligenciado nessa operação, é o tradutor ou intérprete. Esse profissional é uma peça-chave na transferência de jogadores de clubes de diferentes países, considerando que as partes envolvidas precisam se comunicar e existe uma barreira linguística.

Os benefícios de ter esse profissional participando da negociação são diversos, como: a quebra dessa barreira do idioma, ajudando a estabelecer uma comunicação mais clara, rápida, objetiva e eficaz, para que todos entendam as expectativas e requisitos do acordo; o ambiente de confiança que ele pode criar, fazendo com que todas as partes tenham seus pontos de vista ouvidos e dúvidas sanadas numa língua que compreendem bem, gerando assim uma negociação equilibrada e justa; ele pode esclarecer os termos e condições do acordo de forma a evitar mal-entendidos; por ter entendimento das diferentes culturas pode auxiliar nesse âmbito explicando a melhor forma de conduzir uma situação que gera conflitos culturais; ele acelera o processo da negociação, facilitando muitos pontos e

tornando o processo mais eficaz e rápido; e também permite que o contrato seja escrito em mais de um idioma, conforme a necessidade.

Antes de discorrer sobre a necessidade de um intermediário na negociação internacional de jogador de futebol, é necessário pontuar a diferença entre intermediário e mediador, que costumam ser confundidas, mas que desempenham papéis diferentes na negociação.

O intermediário é contratado por uma das partes e atua para garantir que os interesses de seu cliente sejam atendidos e este profissional atue prestando serviço a quem o contratou (WALTKNS, 2011). Por outro lado, o mediador ajuda todas as partes a encontrarem um terreno comum e a chegarem a um acordo satisfatório para todos. Por exemplo, ele pode ser contratado para ajudar a resolver disputas que possam surgir ao longo da negociação (PATTON 1981).

Em conclusão, tanto o intermediário (negociador contratado) como o mediador podem atuar em uma negociação internacional de transação de jogadores. Sendo que o intermediário (negociador) contratado por uma das partes para facilitar a transação deve atuar para defender os objetivos e os interesses de quem o contratou; enquanto o mediador pode ter sido trazido por ambos ou indicado por um terceiro para resolver possíveis conflitos que possam surgir e buscar que os lados envolvidos encontrem pontos de interesse comum e minimizem pontos divergentes para chegarem a um acordo final.

Não há pesquisas que mostrem qual a porcentagem de negociações internacionais de transação de jogadores que obtêm êxito com ou sem intermediário ou mediador, porque existem muitos fatores envolvidos nessa operação, que podem determinar o sucesso ou fracasso da transação. Portanto é difícil isolar o impacto apenas dos intermediários ou dos mediadores no processo.

Contudo, a FIFA defende a necessidade de atuação desse ator, alegando que: “são essenciais porque possuem um conhecimento detalhado do mercado e das questões legais, ajudando a garantir que a negociação seja conduzida de maneira justa e transparente”. Além disso, eles geralmente possuem muitos contatos dentro do futebol, podendo facilitar a comunicação entre as partes, tornando-se o ponto de contato central da operação.

Em 2019, a FIFA realizou uma pesquisa analisando mais de 15 mil transferências internacionais de futebol entre 2013 a 2018 e os dados mostraram

que mais de 80% das transações tinham intermediários envolvidos e que eles estavam presentes em todos os continentes do mundo. (Report on Football Intermediaries- FIFA).

Para poder exercer esse papel de intermediário, segundo as regulamentações da FIFA, a pessoa tem que obter uma licença FIFA, após passar por um exame de conhecimentos; assinar um contrato com o clube ou jogador para o qual está prestando serviço, especificando a natureza do seu serviço e termos de remuneração; cumprir com as regulamentações éticas e regulamentares, não oferecendo incentivos para obter contratos ou fazer pagamentos ilegais; e manter registro de todas as transações que participa, incluindo as taxas que recebe.

5 A ENTIDADE FIFA E AS REGRAS OFICIAIS NO PROCESSO DE TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE JOGADORES

A FIFA - Federação Internacional de Futebol Associado - é a mais antiga e influente instituição reguladora do futebol em todo o mundo. Tem sua relevância por dar maior visibilidade e organização a este esporte, porém, sua história também é labiríntica e obscura e envolve muitos aspectos, entre eles o papel político no e do futebol, a expansão desse esporte a nível internacional e escândalos econômicos e políticos dele decorrentes.

Sua criação está diretamente ligada na promoção e desenvolvimento do futebol em escala global, visto que, para a ampliação do esporte era necessária uma única entidade que organizasse as regras de forma geral, para todos os países. No livro "The Ball Is Round: A Global History of Football", o autor David Goldblatt (2016) disserta que a FIFA foi fundada com o objetivo de unir as associações de futebol pelo mundo, para estabelecer regras comuns para que o futebol pudesse ser jogado em qualquer lugar, por qualquer grupo de jogadores.

Para analisar a estrutura organizativa do futebol e suas ramificações é preciso entender a estrutura da FIFA, que é a mandante principal e possui seis confederações continentais filiadas, sendo elas: Confederação Sulamericana de Futebol (CONMEBOL), Confederação de Futebol da América do Norte, Central e Caribe (CONCACAF), União das Federações Europeias de Futebol (UEFA), Confederação Asiática de Futebol (AFC), Confederação Africana de Futebol (CAF) e Confederação de Futebol da Oceania (OFC).

Cada uma das seis confederações continentais faz basicamente o papel da FIFA em seu continente e possuem associações nacionais filiadas a si, como por exemplo a CONMEBOL que possui 10 associações nacionais filiadas e entre elas está a CBF. Já a CBF possui federações estaduais filiadas, como por exemplo a FPF (Federação Paulista de Futebol). Portanto "Um time profissional do estado de São Paulo é filiado à Federação Paulista de Futebol, que é filiada à CBF, está filiada à CONMEBOL que, por fim, é filiada à FIFA." (LÔBO, 2016, p. 69)

A criação da FIFA aconteceu no dia 21 de maio de 1904, pelas associações europeias da França, Bélgica, Dinamarca, Holanda, Espanha, Suécia e Suíça que se reuniram em Paris para uma reunião de fundação da federação. A Itália e a

Alemanha não foram presencialmente, mas enviaram cartas de apoio para o processo. Já a Inglaterra, “criadora” do futebol, por querer continuar sendo detentora das regras do futebol, não colaborou para a criação e só foi aderir à FIFA no ano seguinte, após impasse resolvido por diplomacia. O francês Robert Guérin, jornalista, esportista e membro do parlamento francês, foi o primeiro presidente da FIFA, considerando que o mesmo que propôs inicialmente a fundação da entidade. Anos mais tarde ele se tornou um colaborador nazista. (GOLDBLATT, 2016).

Apesar do nascimento da FIFA ter sido um momento de virada de chave para o futebol, demoraram décadas para ela conquistar credibilidade e apoio para se tornar uma força poderosa no meio futebolístico. A princípio, ela foi vista como uma ameaça à soberania e independência das organizações nacionais e durante muitos anos precisou enfrentar a oposição de líderes de futebol ao redor do mundo e lutar para se tornar o que é atualmente.

Segundo Goldblatt (2016) a Instituição enfrentou muitos desafios durante a primeira metade do século XX para espalhar sua influência pela Europa, já que as associações nacionais de futebol eram contra a adoção de regras padronizadas e a se submeterem às ordens da organização internacional. Mesmo com a primeira guerra mundial, a FIFA continuou com suas atividades, mantendo relações com as federações nacionais de futebol em países neutros para garantir que o futebol continuasse sendo promovido durante a guerra. A Federação organizou partidas para levantar fundos para os soldados que foram feridos em combates e para as famílias das vítimas. Apesar de todos os desafios durante o início de sua história, a entidade lutou principalmente contra o amadorismo, buscando a profissionalização do futebol e assumindo um papel essencial para a abertura do caminho para a criação de ligas profissionais ao redor do mundo.

Embora a Federação tenha levado a ordem e estrutura necessárias para fazer o esporte alcançar outro patamar, a grandeza da entidade gerou disputas de poder, casos de corrupção, falta de transparência e escândalos colossais, que mancharam sua história e afetam até hoje a imagem e reputação da FIFA. A história recente da entidade está carregada casos de: corrupção (2001/2018); venda de votos (2010); suborno (2015); recebimento de propina e má conduta ética; isso sem considerar os possíveis casos que nunca vieram à tona na mídia e ficam enterrados até onde o dinheiro pode esconder.

Diante disso, a conclusão é de que a cultura de corrupção foi enraizada dentro da FIFA e o dinheiro e poder estão acima da integridade e transparência. Zimbalist (2015), economista esportivo, resume a respectiva Federação como um sistema fechado, onde o dinheiro flui livremente e a transparência é uma palavra estrangeira e que o problema não é apenas a corrupção dentro da FIFA, mas o fato de que ela é sistêmica e que o modelo de governança não é apenas antidemocrático, é corrupto por definição.

Portanto, urge a necessidade de medidas mais significativas, que atinjam todos os âmbitos de sua administração, cultura e governança, porque as medidas tomadas anteriormente não foram e nem são suficientes para restabelecer a imagem e reputação de uma corporação íntegra.

Conquanto todos esses grandes problemas estejam vinculados à FIFA, ela ainda exerce seu papel de regulamentar o futebol, de forma a proteger todos os envolvidos nas operações, como ocorre nas transferências internacionais de jogadores.

As regras para essa operação em específico, começaram a ser estabelecidas em 1990 e foram evoluindo ao longo do tempo, antes da criação do regulamento, os acordos entre os clubes eram feitos de forma informal e desorganizada, dando margem para corrupção e pagamentos “por fora”.

Durante os anos 90, a FIFA criou a regra da taxa de compensação, que obriga que os clubes paguem uma taxa (o valor varia de acordo com idade do jogador, duração de contrato, histórico de desempenho, entre outros fatores) aos clubes que estão transferindo os jogadores, para “compensar” essas perdas. Ainda nessa década, começou a implantação de um período limitado a cada temporada ou meio de temporada para que ocorram as negociações oficiais e o registro dos jogadores que são transferidos, conhecido atualmente como janela de transferência, e serve para controlar o número de transferências feitas durante um período de tempo, tempo esse que vai variar conforme a determinação da associação nacional. Também serve para evitar que essas transferências ocorram a qualquer momento e assim prejudiquem ou beneficiem clubes que estão em meio a competições. (RSTP FIFA, 2021)

Mesmo assim, as regras ainda eram flexíveis e deixavam brechas para transações fora do padrão. Então, em 2001, com o objetivo de aumentar a

transparência das operações, a Federação criou o TMS, sistema de transferência eletrônica de jogadores, que permite que os clubes registrem os jogadores eletronicamente, ajudando a monitorar as transferências em tempo real (MCARDLE, 2016).

Nos anos seguintes foram criadas mais regras que estão presentes no RSTP (Regulamento sobre o Status e Transferência de Jogadores da FIFA) como, por exemplo, a do agente de jogadores: eles devem obter uma licença para exercer essa atividade, além de obrigatoriamente seguir o Código de Conduta da FIFA, passar em um exame e não ter antecedentes criminais. Outro exemplo é que se criou regras para a transferências de jogadores menores de idade, onde os clubes conseguem até contratá-los, enfrentando algumas ressalvas, mas só podem registrá-los depois que eles completam 18 anos. Também se estabeleceu a regra de proibição de terceiros na operação, para prevenir lavagem de dinheiro. Ainda foi estabelecida a regra de que os clubes que contratarem o jogador devem pagar o salário e benefícios de acordo com as leis do país em que o atleta foi jogar e caso não cumpram com os termos acordados ele pode rescindir o contrato e o clube é penalizado. (RSTP FIFA, 2021)

Pode ocorrer a necessidade de regras temporárias, como aconteceu em 2020, devido a pandemia do covid-19. Nesse período, a FIFA introduziu regras que permitiam que os clubes estendessem contratos de jogadores para recuperar o tempo perdido durante as paralisações que afetaram todo o mundo e inevitavelmente o futebol. Outro exemplo de adoção de regras temporárias, tange a atual Guerra na Ucrânia. Para essa questão específica, inicialmente no caso da Crimeia quando esta foi anexada à Rússia e agora com a invasão da Rússia na Ucrânia, a FIFA criou medidas em que a transferência de jogadores ucranianos para clubes estrangeiros pudesse ocorrer sem a necessidade de obter um certificado de transferência internacional, devido às dificuldades encontradas pelos clubes em obter os ITCs, visto que a cooperação das federações nacionais é necessária. Anterior a guerra da Rússia contra a Ucrânia, já tinha sido adotada a suspensão temporária da participação dos clubes da Crimeia nas competições organizadas pela Federação Ucraniana de Futebol e pela UEFA, após a Rússia ter anexado a Crimeia e os times da região passarem a égide da Federação Russa. Com a atual guerra, o futebol parou na Ucrânia e os jogadores estrangeiros procuraram sair do país com

suas famílias por medo. Para amenizar esse problema a FIFA autorizou a transferência temporária e unilateral sem custos dos jogadores para que eles pudessem exercer sua profissão em outro lugar até que a situação se resolvesse (FIFA, 2014; ESPN, 2022)

Esse conflito político militar fez com que em fevereiro de 2022, 14 jogadores brasileiros que atuavam na Ucrânia viessem a público fazer um apelo para que o governo brasileiro intervisse e ajudasse eles e os familiares a retornarem ao Brasil, fugindo da zona de guerra após os ataques russos, que deixaram fronteiras e espaço aéreo fechados. (GLOBO ESPORTE, 2022). Como exemplo pode ser citado que entre esses jogadores, estava o volante Maycon, que foi revelado pela base do Corinthians e vendido em 2018 por 6,6 milhões de Euros para o clube Shakhtar Donetsk. Apesar de seu contrato ser até 2025, após os ataques de fevereiro de 2022 o jogador conseguiu retornar com a família para o Brasil, foi repatriado, e graças a autorização provisória da FIFA, pode seguir exercendo sua profissão jogando por empréstimo sem custos em seu clube de origem, o Corinthians. O primeiro contrato durou um ano e o time ucraniano não estava disposto a prorrogar a cessão por mais uma temporada, porém a vontade do atleta prevaleceu, visto que estava aflito com a possibilidade de retornar à Ucrânia que ainda vive ambiente de guerra e o empréstimo foi prolongado por mais uma temporada pelo valor de 500 mil euros. (ESPN, 2022)

Como analisado, as regras são adaptáveis conforme a evolução do esporte e cenário global do momento, elas são indispensáveis para garantir os direitos e deveres dos atores envolvidos no processo, que é por si só muito complexo. Por isso, é importante que os profissionais que irão trabalhar na negociação de transferência internacional estejam a par de todas as regras que a FIFA impõe, para “calçar” seu cliente, papel que o profissional LEA-NI, atuando como intermediário, pode realizar com eficiência. Para isso, a seguir é demonstrado o que é necessário para ser um intermediário e apresentado alguns aspectos da formação do egresso LEA-NI, constante em seu PPC e em demais textos que justificam que ele possui formação que permite atuar direta ou indiretamente na área.

6 O AGENTE DE FUTEBOL E A OPORTUNIDADE PROFISSIONAL DO EGRESSO LEA-NI

Neste capítulo é aprofundado as possibilidades que terão aqueles que almejam seguir carreira no mundo dos negócios do futebol, atuando como agente FIFA ou em atividades de apoio ou complementares a estas, para as tais (possibilidades) está-se pretensamente incluindo também neste estudo o egresso do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais. Isso se faz considerando que este egresso possui conhecimento para se comunicar e negociar em ambiente internacional e intercultural, incluindo a fluência em diversos idiomas estrangeiros, domínio de estratégias de negociação e comunicação, habitualidade a compreensão e adaptação a diferentes culturas. E sabe-se que tais habilidades são fundamentais para o mercado administrativo do futebol, dos clubes e dos jogadores quando as suas atividades passam a envolver cenários internacionais.

6.1 As Condições para ser um Intermediário/Agente Internacional Fifa

Como já afirmado a mudança nas regras no futebol podem ocorrer dentro e fora dos gramados e é o que de fato vem acontecendo constantemente em relação à profissão de agente FIFA ou intermediário FIFA. É preciso estar atualizado e atento para não se perder em meio às alterações na regulamentação.

Partindo do princípio de que um agente ou intermediário FIFA é:

Uma pessoa física ou jurídica que mediante o pagamento de uma taxa ou gratuitamente, representa jogadores e/ou clubes em negociações com o objetivo de celebração de contrato de trabalho ou representa clubes em negociações com o objetivo de concluir um acordo de transferência. (FIFA, Regulations on Working with Intermediaries, 2014, p. 4, tradução nossa)³

Sabe-se que desde o nascimento do futebol profissional, os intermediários criam redes transacionais, potencializando os fluxos migratórios globais e proporcionando melhores condições para a mobilidade dos jogadores. Todavia, embora os intermediários atuem na transferência de jogadores desde praticamente o

³ Texto original: “A natural or legal person who, for a fee or free of charge, represents players and/or clubs in negotiations with a view to concluding an employment contract or represents clubs in negotiations with a view to concluding a transfer agreement.”

início do futebol profissional, a profissão de agente só foi reconhecida oficialmente a partir de 1991, quando a FIFA estabeleceu o primeiro “official licensing system”. (POLI; ROSSI, 2012)

O regulamento de agentes passa por atualizações constantes conforme as modernizações se mostrarem necessárias, e então possui edições de 1991, 1995, 2008, 2011, 2015 e dezembro de 2022. A reforma de 2015, que é a que perdura atualmente (até a nova, que já foi aprovada e entrará em vigor em outubro de 2023) trouxe mudanças significativas pois nela o “agente FIFA” passou a ser chamado de “intermediário” e a Federação introduziu um novo sistema de licenciamento, transferindo parte da responsabilidade para as associações nacionais de futebol. Conforme determinado pelo Regulamento sobre Relações de Intermediários da FIFA (FIFA Regulations on Working with Intermediaries), o intermediário de futebol deve se cadastrar na Associação Nacional de cada país em que prestar os seus serviços. No caso do Brasil, este cadastro deve ser feito junto à Confederação Brasileira de Futebol (CBF).

De acordo com a Federação, a transferência dessa responsabilidade para as associações nacionais tinha como objetivo dar maior importância aos contextos locais e garantir que os agentes tivessem conhecimento das práticas e regulamentos específicos de cada país.

Portanto, para um brasileiro se tornar um agente que deseja intermediar negociações de transferências internacionais de jogadores durante esse período de 2015-2023 era necessário primeiramente obter uma licença de intermediário da CBF que exigia que o candidato: tivesse no mínimo 21 anos; não tivesse antecedentes criminais; realizasse o curso de formação de agente CBF; realizasse a prova de conhecimentos após a conclusão do curso; comprovasse alguma experiência na área do futebol e idoneidade; pagasse as taxas de inscrição do processo de obtenção da licença e por fim passasse pela análise da CBF para verificar se cumpre todos os requisitos. Sendo aprovado, ele receberia a licença de agente que permite atuação como intermediário em negociações de jogadores de futebol no Brasil. Após receber a licença da associação nacional, ele precisaria solicitar a certificação internacional junto à FIFA.

Mas, como já mencionado, em 16 de dezembro de 2022, foi aprovado o novo regulamento de Agentes de Futebol FIFA, dando sequência ao projeto de

modernização e fortalecimento dos princípios de governança e conformidade pela entidade. (MEIRELLES, 2022) Nessa atualização do regulamento, o normativo que outorgava às federações nacionais a prerrogativa de registro de intermediários muda, e volta a ser o sistema usado antigamente, onde a concessão de licença a esses profissionais cabe primariamente à própria Fifa. (MÁQUINA DO ESPORTE, 2022). Além disso, a entidade volta a utilizar o termo “agente”, ao invés de “intermediário”.

A partir dessa nova regra, para o cadastro de agente é preciso: a submissão do requerimento na plataforma específica disponibilizada pela FIFA; cumprimento dos requisitos de elegibilidade (como ser maior de idade, não ter condenação criminal, nem suspensão por conduta antiética no exercício da profissão, entre outras); aprovação na prova de qualificação elaborada pela FIFA; pagamento de taxa de cadastro; realização de cursos e pagamento de taxa anual de licença (inicialmente definida em 600 dólares).

Outra mudança contida no regulamento tange o teto de comissões, onde diferente das normas anteriores que apenas sugeriam percentual, no novo regramento se estabelece limites às comissões pagas. Visando assim solucionar um problema frequente em relação às remunerações dos agentes, que principalmente por serem ligadas ao valor das contratações ao invés do salário dos jogadores, faz com que esses empresários incitem as mudanças de clube. Agora a comissão irá depender de quanto o atleta/ treinador é remunerado anualmente. Se o valor for menor ou igual a 200.000,00 dólares, a comissão máxima será de 5%, podendo chegar a 10% se houver a representação conjunta com o clube contratante. Se o valor for maior ou igual a USD 200.000,00 o teto será de 3% chegando a 6% com a dupla representação. Ainda vale a regra de que, independentemente da remuneração do atleta, o agente poderá receber do clube vendedor até 10% do valor da indenização de transferência. (MEIRELLES, 2022)

O novo regulamento também contemplou a questão da dupla representação. Continua sendo permitido que um agente atue para um atleta ou clube na mesma operação, sendo necessário apenas que ambas as partes representadas deem consentimento por escrito anteriormente. Ademais, nas novas normas, o contrato de representação entre o atleta e o agente voltará a ter vigência máxima de dois anos.

Vale ressaltar que o novo regulamento se aplica às atividades relacionadas às transações internacionais. Já as transações nacionais no Brasil seguirão regidas pela CBF por regulamento próprio a ser ainda editado. No entanto, o normativo nacional não pode fugir das características principais estabelecidas no regulamento FIFA.

A Federação afirma que com as novas medidas, pretende-se reforçar a estabilidade contratual, proteger a integridade do sistema de transferências e alcançar mais transparência em todas as questões financeiras. Além de, tentar amenizar as críticas pela falta de regulamentação da profissão de agente, depois que as licenças da federação foram abolidas em 2015. Uma importante entidade do esporte, o CIES, denunciou em 2018 "uma situação de faroeste", relatando concorrência feroz entre intermediários e "um alto nível de concentração nos segmentos mais lucrativos", controlado apenas por alguns agentes prestigiados. (GAZETA ESPORTIVA, 2022)

São muitas as mudanças previstas neste novo regramento, por isso a FIFA deu o período de transição de quase um ano para a adaptação e transição.

6.2 O Profissional LEA-NI na Transferência Internacional de Jogadores

Verificando o PPC do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais da Universidade Federal da Paraíba, percebe-se que a graduação forma o perfil de profissional apto a atuar no campo dos diálogos, negociações, mediações e intercâmbios internacionais. O egresso desta graduação tem como qualificações básicas a competência cultural e comunicativa em três idiomas estrangeiros, sendo eles o inglês, francês e espanhol, além de técnicas de negociações internacionais, capacidade de assessorar, mediar e coordenar trocas internacionais, seja de natureza comercial ou não, partindo de uma abordagem multi e interdisciplinar. (LEA-NI UFPB, 2021)

A graduação em LEA-NI afirma formar profissionais para atuarem em negociações internacionais, onde diferentes idiomas e culturas estão envolvidas, isso adequa-se com o que é preciso para um agente ou seu staff poder atuar nas transferências internacionais, visto que as habilidades em comunicação linguística,

intercultural, negociação e mediação são indispensáveis ao longo de todo o processo. Das muitas disciplinas que o aluno faz no curso pode-se destacar as que abrangem: interculturalidade, mediações, negociações e comércio exterior, direito internacional; técnicas de negociação; marketing; economia internacional, tem abordagem internacional e multicultural que reforçam as diversas disciplinas de línguas estudadas; além de disciplinas como contabilidade, formação de custos e preços, gestão, dentre outras, todas essas matérias envolvendo temas que o agente irá utilizar em sua atuação profissional, julgando que questões políticas, culturais, econômicas, mercadológicas e legais são o que englobam as negociações dos atletas e dos clubes. Ademais, há uma quantidade de horas da graduação para disciplinas optativas, em que o aluno tem liberdade de escolha e deve fazer junto as áreas que têm interesse de atuar futuramente, como por exemplo, disciplinas da área esportiva se o interesse de atuação futura for mediar e negociar no setor do esporte, para direcionar sua carreira e se aprofundar na área.

É interessante destacar que o profissional LEA-NI tem a possibilidade de se especializar e atuar em outras áreas administrativas do futebol, além das negociações internacionais. Como: marketing esportivo e internacional, ajudando a desenvolver estratégias para expandir a marca do clube em outras regiões que tenha outras culturas e em mercados estrangeiros; dar assessoria e consultoria para atletas e clubes, no que tange a aspectos interculturais e análise mercadológica do cenário internacional; departamento internacional do clube, auxiliando na redação e gestão de contratos em outros idiomas com patrocinadores estrangeiros, fazendo os contatos, diálogos e relações internacionais e institucionais quando é necessário que seja feito em outros idiomas, auxiliando na questão logística e organização de eventos internacionais; atuando como tradutor e intérprete em eventos de futebol, junto a equipe técnica e treinador e atletas que falam línguas diferentes; em coletivas de imprensa, em reuniões e notoriamente nas negociações.

Outrossim, pelos conhecimentos em interculturalidade, esse profissional pode atuar na fase mais importante para o atleta após a negociação, que é a adaptação cultural ao novo país.

Tendo em vista os aspectos da formação do profissional LEA, ele se torna capaz de preparar o executivo expatriado para o mercado internacional de forma a amenizar as diferenças e interagir com os aspectos culturais com os quais o expatriado se depara no estrangeiro, entendendo sobre cultura

brasileira e quais seriam as questões mais difíceis para o brasileiro no exterior. (OLIVEIRA, 2019, p. 17-18)

A expatriação do jogador é um tema de extrema complexidade, que não pode ser negligenciado, considerando que a adaptação ou não ao novo local é decisiva no sucesso da carreira internacional do jogador. Afinal, “a adaptação ao ambiente e o modo como a pessoa age frente a cultura apresentada, é fator preponderante na carreira internacional” (LEE; 2010 apud LÔBO, 2016, p.19).

Em um primeiro momento, no início da nova vida no estrangeiro, pode ocorrer um choque cultural, principalmente quando o jogador vai para um país de cultura muito distinta a sua. Para diminuir esse choque, é de suma importância que exista uma preparação do expatriado e de sua família não apenas no solo estrangeiro, mas antes mesmo da chegada, para irem se preparando para o que encontrarão. É preciso ainda, que o profissional que ficará responsável por essa preparação entenda que as dificuldades culturais não ficam apenas no âmbito linguístico. (OLIVEIRA, 2019). Nesse sentido o profissional LEA-NI talvez é o que preencha melhor os requisitos para cumprir esta etapa, levando em conta a formação que teve.

Os clubes costumam prestar auxílio na adaptação do atleta estrangeiro, visto que é um tema que sempre preocupou os dirigentes dos clubes, porém, muitas vezes isso ocorre apenas no início e dando ênfase na barreira mais óbvia que é a do idioma, desconsiderando que a adaptação cultural é um processo longo, que envolve também o núcleo familiar do jogador que se muda para o novo país junto com ele. E sabe-se que a adequação da família, levando em conta e superando as dificuldades de adaptação que vão surgindo, especialmente no primeiro ano, é fundamental para a permanência e o rendimento do atleta naquele clube e local, pois ele estará ocupado com sua profissão enquanto a família estará lá sem nem sempre saber o que fazer no dia a dia, sem falar o idioma, sem conhecer ninguém e com saudade de casa, ainda mais por que o atleta competindo estará em constantes viagem longe da família.

Como dito, se a família se adaptar ou não se adaptar ao novo local, são grandes as chances de isso refletir na performance do atleta e influenciar na decisão de continuar ou não no clube no momento de renovação de contrato. Como mencionado, a família é essencial para a jornada intercultural do expatriado, seu

sucesso está intimamente ligado a seus familiares. Na maioria dos casos, mudam o(a) jogador(a), o(a) cônjuge e os filhos, e o(a) cônjuge fica envolvida no universo familiar e residencial, quase sempre sem dominar o idioma, o que gera dificuldades para lidar com as burocracias locais, como por exemplo, a escola dos filhos. (FREITAS, 2005 apud OLIVEIRA, 2019). E isso se aplica até nas rotinas simples como pedir informações, chamar um eletricista, encanador ou comprar o gás de cozinha.

O egresso LEA-NI pode atuar amenizando esses problemas, dando o suporte linguístico e sendo intérprete; assessorando em questões práticas da vida cotidiana como: busca de moradia, escolas para os filhos, serviços de saúde e transporte; ajudando na integração social e explicação sobre usos e costumes daquela população. Também pode intermediar na apresentação de outras famílias de atletas para criação de vínculo com as pessoas do novo local; apoio com burocracias e se tornando uma fonte de suporte e orientação durante toda a trajetória intercultural.

Com o acompanhamento do profissional LEA-NI como mediador intercultural a adaptação cultural para o jogador e sua família durante todo o tempo que o atleta estrangeiro estiver no time, e não apenas na chegada ao local, as chances de problemas externos desse âmbito afetarem o rendimento e até, em casos extremos, ocasionar o rompimento do contrato, diminuem drasticamente. É um investimento de recursos e esforços da instituição para evitar dificuldades bem maiores que a saída do atleta causaria, como desfalque de elenco, multas rescisórias, gastos de contratação de outro jogador, isso considerando que existem diversos exemplos de atletas que jogaram bem no exterior e demonstravam indícios de carreiras internacionais promissoras, no entanto, as dificuldades de adaptação e a saudade da terra natal, fizeram com que seus retornos acontecessem de forma precoce. Um exemplo completamente atual é o do jogador mais bem pago do planeta, Cristiano Ronaldo, que mesmo recebendo mais de 1,1 bilhão de reais anualmente no time da Arábia Saudita Al-Nassr, já revelou que por não ter se adaptado ao país e ao idioma local, pretende retornar em breve a Europa, mesmo tendo contrato com o clube árabe até 2025. (GLOBO ESPORTE, 2023)

Portanto, são muitas as áreas dentro do futebol que o profissional de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pode trabalhar. As habilidades desenvolvidas na graduação em conjunto com cursos específicos da

área, que podem ser feitos num segundo momento, até mesmo pela CBF ou FIFA, podem agregar muito às equipes e aos atletas que tem na internacionalização uma prática ou um alvo.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral deste trabalho foi investigar a oportunidade de carreira do egresso formado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais nas transferências internacionais de jogadores, que necessitam de negociações internacionais e mediações interculturais, usando principalmente aportes dos estudos feitos no Curso e também levando em conta o que precisa saber o agente FIFA.

Esta pesquisa abordou a princípio as negociações internacionais e as mediações interculturais, que são centrais no processo de transferência internacional dos jogadores. Defendeu-se que negociamos o tempo todo, tanto na vida cotidiana quanto em ambientes profissionais e comerciais, e que a habilidade de negociar pode ser desenvolvida, por ser uma arte vinculada a técnica. Ademais, mostrou-se que algumas negociações são mais complexas que outras por envolver mais variáveis, como é o caso da negociação internacional e intercultural, que inclui diferentes culturas, legislações e idiomas, e concluiu-se que o melhor a se fazer nesses casos é incluir um negociador que domine esses fatores, para que seja adotada a postura correta e a negociação seja bem-sucedida.

Após essa abordagem inicial que expôs a importância da negociação internacional e intercultural, foram apresentados dados históricos sobre a origem do futebol, com base na literatura. Fez-se uma linha do tempo de como o esporte se iniciou e suas variáveis foram se alterando conforme a cultura dos povos, com contribuição da globalização, os avanços tecnológicos e internacionalização do esporte, até se tornar o que é hoje. Foi apontado em seguida, que esse entretenimento tornou-se um mercado imenso, virando uma indústria que movimenta bilhões de dólares anualmente onde os jogadores viraram “pé-de-obra”, ou uma mercadoria, sendo sua performance e condicionamento físico, o serviço que oferecem, sendo remunerados e desejados (por outros clubes) conforme os resultados que apresentam. Contrariando o que o senso comum e a mídia deixam a entender como sendo um mundo glamoroso, foram apresentadas também algumas nuances negativas da carreira de jogador de futebol. Uma delas é que, além da carreira do atleta em média ser curta, por conta de lesões, acúmulo de micro lesões que reduz a performance ou conflitos ou decepções; trata-se também de uma

carreira que, por conta das viagens, limita os estudos do atleta (escola/faculdade); bem como o fato da alta competitividade nesse mercado fazer com que a chance de algum atleta deslanchar a ponto de conseguir atuar em ligas de primeira divisão dos maiores campeonatos no exterior, ganhando altos salários é muito pequena. Então a maioria se limitará a jogar em campeonatos de menor importância e receber salários pequenos ou desistirão do sonho e da carreira prematuramente.

Outro fator discutido foi a necessidade de um intermediário que tenha conhecimento intercultural para auxiliar nas negociações internacionais que objetivam a transferência de jogadores. Para isso, inicialmente foram apresentados o processo histórico das transferências internacionais, as ferramentas FIFA que auxiliam o processo e todos os atores envolvidos na operação. Constatou-se que a presença do intermediário é legal e ideal, porque ajuda a garantir que a negociação seja mais justa, profissional e transparente, pois como já foi mencionado, a maioria dos atletas, empresários e dirigentes não estudaram para negociar contratos. A própria FIFA reconhece a importância desse profissional a ponto de legalizar e regulamentar sua atuação. Foi abordado também, a criação e papel da Federação Internacional de Futebol Associado-FIFA, partindo do pressuposto que é impossível entender as operações do futebol moderno sem assimilar o que essa entidade representa e as regras que ela impõe para a transação analisada.

Por fim, se apresentou as condições para se tornar um intermediário/ agente FIFA, tanto o caminho atual quanto o novo, que entrará em vigor ainda em 2023. Também foi evidenciado as principais habilidades que o profissional egresso do LEA-NI desenvolve durante a graduação. Concluiu-se respondendo a pergunta primária desta monografia, que o profissional de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais não apenas pode como deveria integrar as equipes de futebol, ajudando nos processos intermediário nas negociações internacional; como intérprete; tradutor e mediador cultural tanto para atletas, como para empresários e também para clubes de futebol. Assim sendo, o conhecimento adquirido no Curso é um encurtador de caminhos, considerando que o que é aprendido nele é muito útil para a atuação neste mercado.

Os aspectos limitantes do trabalho foram a pouca transparência nas negociações e contratos entre atletas, clubes e empresários, sendo a maioria protegida por cláusulas de confidencialidade, fato que limitou o acesso aos dados e

também as informações divergentes entre associações nacionais e a FIFA, além das frequentes mudanças nas normas que dificultam o entendimento do processo.

Por fim, este TCC é uma realização pessoal e acadêmica e espera-se que a abordagem do assunto seja compreensível e instigante e que possa contribuir positivamente para os profissionais LEA-NI, inspirando-os a explorarem novas possibilidades em suas escolhas profissionais.

Sugerem-se ainda estudos futuros na área, podendo ser explorado a fundo a profissão de agente FIFA, com entrevistas aos profissionais para analisar o caminho trilhado por cada um até a atuação. Pode-se também, ter como objeto de estudo o atleta expatriado e verificar quais as maiores dificuldades que eles enfrentam e o que os clubes podem fazer para preencher essa lacuna. Segmentar esse mercado e estudar as transferências internacionais dentro de países, ligas e clubes específicos pode ser interessante para entender como as negociações podem ser diferentes em cada um deles. Outra análise pertinente, seria a das transferências internacionais no futebol feminino, que vem ascendendo e ganhando destaque nos últimos anos e se tornando um mercado emergente. Esse estudo poderia analisar as semelhanças e diferenças entre as transferências do futebol feminino com o futebol masculino, podendo abordar também desafios enfrentados em termos de igualdade de gênero e o que é necessário para avanço da modalidade em escala global, levando em conta que os preços e condições são dados pelo interesse mercadológico (fatores do marketing) e demanda pelo esporte naquela modalidade e como isso pode melhorar e crescer. Ademais, a atuação do egresso LEA-NI em outros esportes para além do futebol, também pode ser um notável campo de estudo.

REFERÊNCIAS

ARAUJO, Lucas Giachetto; GIGLIO, Sergio Settani. **O Capital no futebol: análise da mercadoria jogador**. Campinas, 2021.

BRANDÃO MRF, MAGNANI A, TEGA E, MEDINA JP. Além da cultura nacional: o expatriado no futebol. **R. bras. Ci. e Mov** 2013; 21(2): 177-182.

CBF (Brasil). **Intermediários**. 2020. Disponível em: <https://intermediario.cbf.com.br/>. Acesso em: 04 jun. 2022.

CBF ACADEMY. **Jogador de futebol: como ingressar na carreira e se tornar profissional**. Disponível em: <https://www.cbf.com.br/cbfacademy/es-es/noticias/291-jogador-de-futebol-como-ingressar-na-carreira-e-se-tornar-profissional#:~:text=A%20carreira%20de%20um%20jogador,Quanto%20mais%20cedo%20come%C3%A7ar%2C%20melhor> Acesso em: 5 mar. 2023

CHACON, Maria Ligia. **As transferências Internacionais de Jogadores de Futebol**: uma análise entre Portugal e Brasil na perspectiva dos agentes licenciados. 2011. 102 f. Dissertação (Doutorado) - Curso de Gestão Desportiva, Universidade do Porto, Porto, 2011.

CHOMSKY, Noam. ***Profit over people: neoliberalism and global order. Seven stories press***, Nova York. 1999. Disponível em: <http://goodtimesweb.org/analysis/2015/Noam-Chomsky-1999-Profit-Over-People.pdf>. Acesso em: 22 set. 2022.

CIES. **Demographic Study of European Football (2009-2017)**. 2017.

DALBEN, Tatiany Pertel Sabaini; MOURA, Tician Grecco Zanon (Org.). **LEA: 10 anos de Brasil**. Bahia: Editus, 2015. Disponível em: <https://maquinadoesporte.com.br/analise/a-nova-regulamentacao-dos-agentes-fifa/> Acesso em: 25 abril 2023.

ESPN. **Cristiano Ronaldo, Pogba, Neymar: qual das transferências mais caras da história deu certo ou virou 'mico'**. 2023. Disponível em: https://www.espn.com.br/futebol/artigo/_/id/11469301/cristiano-ronaldo-pogba-neymar-qual-das-transferencias-mais-caras-da-historia-valeu-a-pena-ou-virou-mico Acesso em 18 jan. 2023.

ESPN. **Pedrinho e Maycon, ex-jogadores do Corinthians, chegam ao Brasil após fugirem da guerra na Ucrânia.** Disponível em: https://www.espn.com.br/futebol/artigo/_/id/10003684/pedrinho-e-maycon-ex-jogadores-do-corinthians-chegam-ao-brasil-apos-fugirem-da-guerra-na-ucrania Acesso em: 22 jan 2023.

FIFA, Federação de Futebol Associado. **Regras de Transferência de Jogadores da FIFA (RSTP)**, 2021.

FIFA. **Regulations on the Status and Transfer of Players.** 2014, 2022 Disponível em: <https://digitalhub.fifa.com/m/1b47c74a7d44a9b5/original/Regulations-on-the-Status-and-Transfer-of-Players-March-2022.pdf>. Acesso em: 13 jan. 2022.

FIGUEIREDO, Pedro Osmar Flores de Noronha. **O (não) direito ao esporte e lazer e a mercantilização do futebol: copa para quem?**. Brasília, 2017.

FUTDADOS. **Quais as chances de se tornar jogador de futebol?. 2021** Disponível em: <https://futdados.com/quais-as-chances-se-tornar-jogador-de-futebol/> Acesso em: 4 mar. 2023.

GAVIRACHI, Monique; LAZZARI, Fernanda; MILAN, Gabriel. **A influência das características culturais brasileiras na negociação internacional. Revista eletrônica de Estratégia e Negócios**, 2016. Disponível em: <https://portaldeperiodicos.animaeducacao.com.br/index.php/EeN/article/view/3001/2599> Acesso em: 06 fev. 2023.

GAZETA ESPORTIVA. **FIFA reintroduz licença para agente de jogadores.** 2022. Disponível em: <https://www.gazetaesportiva.com/futebol/futebol-internacional/fifa-reintroduz-licenca-para-agentes-de-jogadores/> Acesso em: 22 mar. 2023.

GLOBO ESPORTE. **Cristiano Ronaldo quer deixar a Arábia Saudita e voltar a morar em Madri. 2023.** Disponível em: <https://ge.globo.com/futebol/futebol-internacional/futebol-espanhol/noticia/2023/05/02/jornal-cristiano-ronaldo-quer-deixar-a-arabia-saudita-e-voltar-a-morar-em-madri.ghetml> Acesso em: 03 mai. 2023.

GOLDBLATT, David. **The Ball Is Round: A Global History of Football**, 2016.

GURGEL, Anderson. **O futebol como agente da O futebol como agente da globalização globalização.** Revista de Economia & Relações Internacionais, vol.6(12). 2008.

KENEDY, Gavin. **Everything is negotiable! how to get the best deal every time.** Random House UK, 2008.

KUPER, Simon; SZYMANSKI Stefan. **Soccernomics:** porque a Inglaterra sempre perde e outras curiosidades explicadas pelo futebol. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

LÔBO, Rodolfo Jakov Saraiva. **Processos de adaptação e vivências profissionais interculturais no futebol globalizado:** Profissionais brasileiros da bola. São Paulo, 2016.

MÁQUINA DO ESPORTE. **A nova regulamentação dos agentes FIFA.** 2023.

Disponível em:

<https://maquinadoesporte.com.br/analise/a-nova-regulamentacao-dos-agentes-fifa/>

Acesso: 3 fev. 2023.

MARQUES, A. Agressividade nas negociações no futebol. **Revista Brasileira de Negociação**, 70-82, 2017.

MARTINELLI, D. P.; VENTURA, C. A. A.; MACHADO, J. R. **Negociação Internacional.** São Paulo: Atlas, 2004.

MARTINELLI, Dante; VENTURA, Carla A. A.; MACHADO, Juliano R. **Negociação internacional.** São Paulo: Atlas, 2004.

MCARDLE, David. **Football and the Law.** 2nd ed. London: Bloomsbury Professional 2016.

MEIRELLES, Helena. **Aprovado o novo regulamento de agentes de futebol da FIFA.** Ccla Advogados, 2022. Disponível em:

<https://ccla.com.br/desportivo/aprovado-o-novo-regulamento-de-agentes-de-futebol-da-fifa/#:~:text=22%2F12%2F2022-,Em%2016%20de%20dezembro%20de%202022%2C%20foi%20aprovado%20o%20novo,governan%C3%A7a%20e%20conformidade%2C%20pela%20entidade.> Acesso em: 2 maio 2023.

MENEZES, G. M. A. M. D. Copa do mundo do Qatar 2022: possíveis perspectivas de inserção global por meio do soft power. **Portal De Trabalhos Acadêmicos**, 7(2), 2022. Disponível em: <http://54.94.8.198/index.php/academico/article/view/1974>
Acesso em: 28 mar. 2023.

NEQUESAURT, Tiago. **Jogador, dirigente e empresário de futebol:** relações que transcendem a bola. 124 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Especialização em Marketing, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

NIERENBERG, G. I. **El arte de negociar**: como negociar desde posições vantajosas. Barcelona: Hispano Europea, 1973.

OLIVEIRA, Buna. **O profissional LEA no processo de ajustamento intercultural do executivo brasileiro expatriado**. 48 f. TCC (Graduação) - Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, 2019.

PATTON, Bruce. **Conflict Resolution and Mediation: Your Opportunity to Learn and Grow**. New York: Houghton Mifflin Harcourt, 1981.

POLI, Rafaelle; ROSSI, Giambattista. **Football agents in the biggest five european football market**. CIES Fotball Observatory, 2012.

RIVEIRA, Carolina. **Venda de jogadores de futebol movimentou US\$ 7 bilhões em 2019**. Exame, 2020. Disponível em: <https://exame.com/negocios/venda-de-jogadores-de-futebol-movimentou-us-8-bilhoes-em-2019/>. Acesso em: 28 maio 2022.

SASSO, Júlio César. **Análise sobre adaptação e ambientação cultural de jogadores de futebol brasileiros em países estrangeiro**. Bento Gonçalves, 2022.

SATUR, Roberto Vilmar; MALHEIRO, Armando da Silva. **A negociação como processo infocomunicacional e intercultural**: o que os negociadores precisam saber em Países de Língua Portuguesa. João Pessoa, 2021.

SCHATZ, Patrícia Volk. **O mercado das transferências de jogadores de futebol**. 2018.

TEIXEIRA, Rodrigo. A importância da cultura nas negociações internacionais. **Revista Calea**. n 7, 2018.

TERRA. **Jogadores brasileiros pedem ajuda para saírem da Ucrânia**. 2022 Disponível em: <https://www.terra.com.br/esportes/futebol/internacional/jogadores-brasileiros-pedem-ajuda-para-sairem-da-ucrania,e0356a9e647f5b2f76affb6f46e8d175wa2smjb8.html> Acesso em: 22 jan 2023.

VALOR ECONOMICO. **Futebol movimenta o equivalente ao PIB da Finlândia**. 2022. Disponível em: <https://valor.globo.com/mundo/noticia/2022/09/27/futebol-movimenta-o-equivalente-a-o-pib-da-finlandia-diz-presidente-da-fifa.ghtml> Acesso em 2 fev. 2023.

VEIGA, Maurício de Figueiredo Corrêa da; SOUSA, Fabrício Trindade de. **A evolução do futebol e das normas que o regulamentam: aspectos trabalhistas-desportivos**. São Paulo: LTr, 2013.

WANDERLEY, J. **A negociação total**. São Paulo: Editora Gente, 1998.

WATKINS, Tom. **The Anatomy of a Player: Through the Eyes of a Player Agent**. London: Apex Publishing Limited, 2011.

ZIMBALIST, Andrew. **Circus Maximus: The Economic Gamble Behind Hosting the Olympics and the World Cup**. Washington: Brookings Institution Press, 2015.

Disponível em:

<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=Y3HnDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Circus+Maximus:+The+Economic+Gamble+Behind+Hosting+the+Olympics+and+the+World+Cup>. Acesso em: 8 out. 2022.