

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE EDUCAÇÃO FÍSICA, FISIOTERAPIA E DANÇA**

Walter Reyes Boehl

**INTERMEDIÁRIOS DE FUTEBOL:
as relações com os jogadores de base (menores de 16 anos)**

**Porto Alegre
2018**

Walter Reyes Boehl

**INTERMEDIÁRIOS DE FUTEBOL:
as relações com os jogadores de base (menores de 16 anos)**

Trabalho de Conclusão de Curso de Educação Física, submetido como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharelado em Educação Física na Escola de Educação Física, Fisioterapia e Dança da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Mauro Myskiw

Porto Alegre
2018

CIP - Catalogação na Publicação

Boehl, Walter Reyes

INTERMEDIÁRIOS DE FUTEBOL: as relações com os jogadores de base (menores de 16 anos) / Walter Reyes Boehl. -- 2018.

88 f.

Orientador: Mauro Myskiw.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Escola de Educação Física, Bacharelado em Educação Física, Porto Alegre, BR-RS, 2018.

1. Intermediário FIFA. 2. Futebol. 3. Futebolista de base. 4. Relacionamento. 5. Empresário de Futebol. I. Myskiw, Mauro, orient. II. Título.

Walter Reyes Boehl

**INTERMEDIÁRIOS DE FUTEBOL:
as relações com os jogadores de base (menores de 16 anos)**

Conceito final: A

Aprovado em 04 de julho de 208

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Vicente Molina Neto – UFRGS

Orientador – Prof. Dr. Mauro Myskiw – UFRGS

DEDICATÓRIA

Dedico ao meu filho Victor, inspiração e responsável direto, pela minha reaproximação com o mundo da bola.

À minha mãe Ieda, que, com muita determinação, me mostrou a importância de estar sempre ligados aos estudos.

À memória de meu pai Walter, falecido às vésperas do jogo Brasil e Costa Rica, que através do trabalho e de sua honestidade salvou muitas vidas.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Poder Superior, por clarear meus pensamentos nas minhas incertezas e me guiar nas minhas escolhas. Sem essa força, nada disso seria possível.

À minha família, que compreendeu o quanto foi importante a realização dessa graduação e que me apoiou incondicionalmente, sempre demonstrando orgulho por esse feito.

Aos professores do curso de Educação Física da UFRGS, em especial ao orientador Mauro Myskiw, exemplo de docente e de ser humano, e ao revisor Vicente Molina Neto, modelo que me inspira como professor.

Aos meus colegas de curso que me auxiliaram nessa caminhada.

Concedei-me, Senhor a serenidade necessária para aceitar as coisas que não posso modificar.

Coragem para modificar aquelas que posso e Sabedoria para conhecer a diferença entre elas.

Vivendo um dia de cada vez. Desfrutando um momento de cada vez. Aceitando que as dificuldades constituem o caminho à paz.

Aceitando, como Ele aceitou. Este mundo tal como é, e não como eu queria que fosse.

Confiando que Ele Acertará tudo.

Contanto que eu me entregue à Sua vontade. Para que eu seja razoavelmente feliz nesta vida. E supremamente Feliz com Ele eternamente na próxima.

(Reinhold Niebuhr)

RESUMO

A presente pesquisa objetiva a análise de como intermediários constroem os relacionamentos profissionais com jogadores de futebol de base menores de 16 anos de idade. Como objetivos específicos têm-se: compreender como são estabelecidas as relações entre essas partes; observar quais são as análises e os critérios adotados pelos intermediários ao selecionar um jovem atleta para sua representação; entender por que os intermediários buscam relações profissionais com jogadores de futebol de base menores de 16 anos; perceber as estratégias utilizadas pelos intermediários para sustentação das relações com o seu cliente e como se encerram esses relacionamentos. A metodologia aplicada caracterizou-se como qualitativa com delineamento exploratório, o qual permitiu a interpretação dos resultados encontrados. A seleção da amostra foi não probabilística, de modo intencional, por conveniência. Participaram deste estudo 04 intermediários, todos homens, com idades entre 36 e 42 anos, devidamente registrados na Confederação Brasileira de Futebol, no qual todos tem representações de atletas de categorias de base menores de 16 anos, no Rio Grande do Sul. Para coleta de informações, foram utilizadas entrevistas semiestruturadas. As mesmas foram gravadas e posteriormente transcritas. As 187 unidades de registro emergiram das entrevistas, as quais foram alocadas em categorias e subcategorias, em conformidade com os pressupostos da análise de conteúdo. Após a apresentação e discussão dos resultados, considerou-se que as relações se iniciam a partir da análise de jogadores e os primeiros contatos entre agente e família do jogador. Sustentam-se à base da confiança e através da oferta de benefícios materiais e de serviço por parte do intermediário. O principal interesse dos intermediários é fidelizar o jogador para lucrar financeiramente quando esse se profissionalizar. O encerramento das relações pode ocorrer por motivos alheios antes da celebração do primeiro contrato profissional.

Palavras-chave: intermediário FIFA, futebolista de base, futebol, relacionamento.

ABSTRACT

The present research aims at the analysis of how intermediaries build professional relationships with grassroots soccer players less than 16 years of age. Specific objectives are: understand how the relationships between these parts are established; to observe what are the analyzes and the criteria adopted by the intermediaries when selecting a young athlete for their representation; understand why intermediaries seek professional relationships with grassroots footballers under the age of 16; perceive the strategies used by the intermediaries to sustain their relationships with their clients and how these relationships end. The applied methodology was characterized as qualitative with an exploratory design, which allowed the interpretation of the results found. The sample selection was non-probabilistic, intentionally, for convenience. Four intermediaries, all men, aged between 36 and 42 years, duly registered in the Brazilian Football Confederation, participated in this study, in which all have representations of athletes of basic categories under 16 years old, in Rio Grande do Sul. Information, semi-structured interviews were used. They were recorded and later transcribed. The 187 recording units emerged from the interviews, which were allocated into categories and subcategories, in accordance with the assumptions of the content analysis. After the presentation and discussion of the results, it was considered that the relations begin from the analysis of players and the first contacts between agent and family of the player. They are based on trust and through the provision of material benefits and service by the intermediary. The main interest of the intermediaries is to retain the player to profit financially when the latter becomes professional. The termination of the relationship may occur for reasons other than the conclusion of the first professional contract.

Keywords: FIFA intermediary, basic football players, football, relationship.

RESUMEN

La presente investigación objetiva el análisis de cómo intermediarios construyen las relaciones profesionales con jugadores de fútbol de base menores de 16 años de edad. Como objetivos específicos se tienen: comprender cómo se establecen las relaciones entre estas partes; observar cuáles son los análisis y los criterios adoptados por los intermediarios al seleccionar a un joven atleta para su representación; entender por qué los intermediarios buscan relaciones profesionales con jugadores de fútbol de base menores de 16 años; percibir las estrategias utilizadas por los intermediarios para sustentar las relaciones con su cliente y cómo se encierran esas relaciones. La metodología aplicada se caracterizó como cualitativa con delineamiento exploratorio, el cual permitió la interpretación de los resultados encontrados. La selección de la muestra no fue probabilística, de modo intencional, por conveniencia. En este estudio participaron cuatro intermediarios, todos hombres, con edades entre 36 y 42 años, debidamente registrados en la Confederación Brasileña de Fútbol, en el cual todos tienen representaciones de atletas de categorías de base menores de 16 años, en Rio Grande do Sul. Información, se utilizaron entrevistas semiestructuradas. Las mismas fueron grabadas y posteriormente transcritas. Las 187 unidades de registro surgieron de las entrevistas, las cuales fueron asignadas en categorías y subcategorías, de acuerdo con los presupuestos del análisis de contenido. Después de la presentación y discusión de los resultados, se consideró que las relaciones se inician a partir del análisis de jugadores y los primeros contactos entre agente y familia del jugador. Se sustentan a la base de la confianza ya través de la oferta de beneficios materiales y de servicio por parte del intermediario. El principal interés de los intermediarios es fidelizar al jugador para beneficiarse económicamente cuando se esté profesionalizando. El cierre de las relaciones puede ocurrir por motivos ajenos antes de la celebración del primer contrato profesional.

Palabras clave: Intermediario FIFA, futbolista de base, fútbol, relación.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Organograma das categorias e subcategorias formadas a partir das unidades de registro	45
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Quadro de entrevistados	44
Tabela 2 - Categorias e subcategorias das análises de conteúdo	46

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Análises de Jogadores.....	46
Gráfico 2 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Contatos Iniciais .	51
Gráfico 3 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Vínculos	56
Gráfico 4 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Recompensas	58
Gráfico 5 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Interesses dos Intermediários.....	63
Gráfico 6 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Partindo do atleta/família.....	68
Gráfico 7 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Partindo do intermediário.....	70

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CBF	-	CONFEDERAÇÃO BRASILEIRA DE FUTEBOL
CNRD	-	CÂMARA NACIONAL DE RESOLUÇÃO DE DISPUTAS
FIFA	-	FÉDÉRATION INTERNATIONALE DE FOOTBALL ASSOCIATION
RIFIFA	-	REGULAMENTO DE INTERMEDIÁRIOS FIFA
RNI	-	REGULAMENTO NACIONAL DE INTERMEDIÁRIOS

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
1.1.	JUSTIFICATIVA.....	14
1.2.	PROBLEMA DE PESQUISA.....	16
1.3.	OBJETIVOS.....	16
1.3.1.	Objetivo geral.....	16
1.3.2.	Objetivos específicos.....	16
1.4.	ORGANIZAÇÃO.....	16
2.	OS NEGOCIADORES NO FUTEBOL	18
2.1.	INTERMEDIÁRIO.....	18
2.2.	BROKER.....	20
3.	A FORMAÇÃO NA BASE	21
3.1.	O FUTEBOLISTA DE BASE.....	22
3.2.	AS PORTAS DE ENTRADA.....	24
3.2.1.	Escolinhas ou franquias (convênios).....	25
3.2.2.	DVDs e YouTube.....	26
3.2.3.	Peneiras, peneiradas ou avaliações técnicas.....	26
3.2.4.	Observadores técnico-táticos.....	28
3.2.5.	Indicação.....	29
3.2.6.	Teste com o grupo.....	30
4.	AS REGULAMENTAÇÕES E OS ACORDOS	32
4.1.	REGULAMENTO DE INTERMEDIÁRIOS FIFA - RIFIFA.....	32
4.2.	REGULAMENTO NACIONAL DE INTERMEDIÁRIOS CBF - RNI.....	34
4.3.	O CONTRATO.....	35
4.3.1.	Contrato expresso.....	35
4.3.2.	Contrato tácito.....	37
5.	METODOLOGIA	40
5.1.	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	40
5.2.	INTERLOCUTORES DO ESTUDO.....	41
5.3.	PROCEDIMENTOS DE INVESTIGAÇÃO E CUIDADOS ÉTICOS.....	41
5.4.	PROCESSO ANALÍTICO.....	44
6.	RESULTADOS E DISCUSSÃO	45
6.1.	ESTABELECIMENTOS.....	46
6.2.	SUSTENTAÇÕES.....	54
6.3.	ENCERRAMENTOS.....	67
7.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	72
	REFERÊNCIAS	75
	APÊNDICE	80

1 INTRODUÇÃO

O futebol, dentre as modalidades esportivas, é o esporte profissional mais midiático do mundo, o que impossibilita qualquer indiferença quanto à sua existência. É um lócus que, através das paixões, fomenta mercados, gera e despende cifras quase incalculáveis. Destacando-se pela sua popularidade, chama a atenção de milhões de pessoas compondo extraordinária atividade econômica, que produz, diretamente e indiretamente, milhares de postos de trabalhos (OLIVEIRA, 2008). No formato profissional, não pode ser identificado isoladamente somente como um desporto. Deve ser compreendida também como uma proeminente indústria em diversas economias nacionais (MARQUES, 2017). O futebol, portanto, caracteriza-se por ser uma atividade extremamente profissional, sendo capaz de sustentar economicamente, além dos futebolistas, uma infinidade de profissionais dos setores sociais mais variados, dentre esses trabalhadores, encontra-se os representantes dos jogadores (CABISTANI, 2016).

A explosão comercial e as altas cifras envolvidas nas transações entre futebolistas e clubes, de acordo com Ezabella (2009), foram o suficiente para que esses atores sociais passassem a desempenhar papel de extrema importância e muitas vezes decisivo nesse meio esportivo. O empresário, agente FIFA, procurador ou intermediário é um dos atores mais influentes no cenário do futebol profissional. Entretanto, é bom salientar que nem sempre foi assim. Embora, tenha surgido com a criação do futebol moderno, e com as primeiras competições, em meados do século XIX. Para Marques (2017), a profissionalização do futebol foi o estopim para a sua devida importância nas relações clube/jogador. Segundo Cardoso (2016) a função desse profissional se tornou importante por causa das grandiosas cifras envolvidas nas transações e do elevado número de jogadores profissionais existentes. Ainda, o aumento expressivo nas somas das remunerações dos jogadores de futebol implicou na maior utilização dos serviços dos intermediários e seus assessores (CARDOSO, 2016).

Para Marques (2017), cada vez mais se ampliou e se diversificou a função do intermediário, ainda que sua matriz tenha sido mantida intacta: a celebração de contratos desportivos. Sendo assim, os intermediários constituem uma rede de trabalho, com assessores de diversas áreas, capazes de operacionalizar um trabalho em equipe, com o objetivo de responder aos interesses do futebol

(CARDOSO, 2016). O intermediário, nesse sentido, representa ou intermedia a celebração de contratos de formação desportiva, contratos de trabalho desportivo ou relativos a direitos de imagem (SOARES, 2015 *apud* BARBOSA, 2009).

As relações entre intermediários de futebol e jogadores de futebol de base menores de idade no Rio Grande do Sul é um fenômeno emergente, contudo, não recente. Não é de hoje que esses agentes garimpam as escolinhas e as categorias de base para ofertarem aos pais ou responsáveis facilidades como: moradia, automóvel, auxílio financeiro, matrícula em escola particular, patrocínios de marcas esportivas, em troca de sua representação junto a clubes. Essa prática vem perpetuando-se há tempos. Porém, se hoje o Brasil segue a determinação da FIFA que proíbe qualquer tipo de pagamento a título de comissão ao Intermediário em transações quando o jogador for menor de idade, aparentemente não existiriam motivos para que o intermediário investisse vultosas cifras em um jovem se não há possibilidade uma compensação financeira imediata ou, em um cenário otimista, a curto/médio prazo, sem a mínima garantia que se formará um jogador de sucesso.

Como ilustração, traz-se: em março de 2017, um intermediário que defendia os interesses da família da joia do Grêmio, Rodrigo¹, de 11 anos, o levou para testes no Barcelona. Como nessa idade, a legislação brasileira não permite contrato, somente, a partir dos 14 anos, para formação não profissional e, aos 16 anos, profissional, o Tricolor Gaúcho não possuía poderes legais para impedir, mesmo ameaçando ingressar na FIFA contra os espanhóis. Perante o exposto, há que se pensarem as relações e interesses entre os intermediários e os jogadores de futebol de base. O que os intermediários objetivam ao selecionarem – como analisam um atleta com potencial futuro - e celebrarem contratos com jogadores de futebol de base mesmo sendo menores de idade, sem garantia de auferir ganhos financeiros.

1.1.JUSTIFICATIVA

Nos últimos anos, tenho me debruçado nas questões da formação do jogador de futebol, fundamentalmente, nas categorias de base dos grandes clubes gaúchos: Sport Club Internacional, Grêmio Foot-Ball Porto Alegre, ambos da Capital, e Esporte Clube Juventude, de Caxias do Sul. Entre 2014 e 2018, assentei-me nas

¹ Por questões éticas, adotamos um nome fictício para proteger o sigilo que deve cercar a pessoa da criança ou do adolescente, não só desses, bem como, de todos os entrevistados participantes desta pesquisa.

proximidades aos alambrados, ao passo de acompanhar aos processos de desenvolvimento dos aspirantes a jogador de futebol profissional. Em especial, ao do meu filho Victor. Nesses contextos, rotineiramente, vislumbrava, às margens dos campos ou na saída dos centros de treinamentos, os intermediários e/ou seus assessores/observadores. Eram figuras recorrentes nesses territórios. Faziam sempre presentes, quer seja em treinamentos, partidas amistosas ou oficiais. A presença diária dessas figuras nos locais de treinos me tomava à atenção. Não só a minha. Mas a de outros pais e mães que ali habitualmente marcavam presença. Os intermediários normalmente eram vistos entregando mimos, como chuteiras caríssimas, luvas de primeira linha, sacolas com roupas de grifes esportivas, aos seus clientes. Além disso, alguns costumavam levar e buscar os garotos aos locais de treinamentos. Essas situações causavam desconfortos e estranhezas a alguns pais. Para esses, os empresários eram agentes maléficos que tinham o poder de influenciar coordenadores e treinadores na colocação de meninos de qualidade duvidosa a jogar nesses clubes. Nesse compasso, os seus filhos acabavam sendo preteridos para treinos e jogos na equipe titular ou até mesmo na convocação para jogos. Para outros pais, a presença desses profissionais era mais do que relevante, era benéfica. Pois, em razão dos mecenas, é que o menino podia estar justamente ali. Enquanto, para outros genitores, suas presenças eram invisíveis. Dessa forma, nesse território conflagrado e controverso que surgiu o meu interesse em investigar os interesses dos intermediários naquele espaço.

Portanto, a constituição desse trabalho se justifica a partir da produção de conhecimentos que oportunizarão a expansão/circulação de saberes nessa seara a todos os envolvidos de forma direta ou indireta na formação do garoto ou garota que pretende se profissionalizar no futebol. Essa pesquisa possibilitará entender como acontece, porque ocorre a introdução da figura do intermediário em um espaço que existe a proibição, por determinação da Federação Internacional de Futebol (FIFA) e da Confederação Brasileira de Futebol (CBF), auferir ganhos pecúnias e que interesses existem em selar acordos entre menores de idade e esses agentes.

A literatura acerca desse objeto no Brasil é carente. Portanto, esse trabalho vem a calhar no momento em que se dispõe a estudar esse fenômeno em um viés do campo da educação física. Ressalta-se que a maioria das investigações deste tema concentra-se na área da administração, do direito, da economia, da

contabilidade, sendo que, a educação física tem prestado pouca atenção a essa temática.

1.2. PROBLEMA DE PESQUISA

Como os intermediários estabelecem, sustentam/alimentam e desfazem as relações com jogadores de futebol de base menores de 16 anos?

1.3. OBJETIVOS

Para esta pesquisa, pautou-se em um objetivo geral, que indica onde se pretende chegar com a investigação e, em paralelo, os objetivos específicos, que balizam os meios operacionais da jornada científica.

1.3.1. Objetivo geral

Analisar como são constituídas as relações profissionais dos intermediários com jogadores de futebol de base menores de 16 anos de idade.

1.3.2. Objetivos específicos

Compreender como são estabelecidas as relações entre os intermediários e os jogadores de base;

Observar quais são as análises e os critérios adotados pelos intermediários ao selecionar um jovem atleta para ser seu representado;

Entender por que os intermediários constroem as relações profissionais com jogadores de futebol de base menores de 16 anos;

Perceber as estratégias utilizadas pelos intermediários para sustentarem os laços profissionais com o seu cliente e que modo esses relacionamentos tendem a se encerrar.

1.4. ORGANIZAÇÃO

Esta monografia constitui-se em sete capítulos: introdução, os negociadores no futebol, a formação na base, as regulamentações e os acordos, metodologia, resultados e discussão e considerações finais. O primeiro capítulo, chamado de

introdução, exibe, além do tema, a justificativa para investigar esse assunto, o problema que se pretende investigar, bem como, o objetivo geral e seus específicos.

O segundo, o terceiro e o quarto capítulos formam o conjunto do referencial teórico. Nesses são encontrados elementos literários que visam para dar o necessário suporte teórico. No segundo capítulo, foram tratados os embasamentos que proporcionassem um entendimento a respeito da figura do intermediário e suas funções. O terceiro capítulo apresenta a formação na base, quem são os jogadores desse locus e as principais possibilidades de ingresso nas categorias de base de clubes de futebol. O quarto capítulo expõe as últimas regulamentações adotadas pela CBF e pela FIFA, os contratos entre as partes em relação à conduta do trabalho dos profissionais.

A metodologia é o conteúdo do quinto capítulo. Este é caracterizado qual foi o método investigativo utilizado na pesquisa para determinar os achados. No caso em tela, exibir o tipo de pesquisa e seu delineamento, a definição dos instrumentos de coleta de dados e a técnica de análise das informações. Neste, narrou-se os métodos de coleta de informações utilizadas e traçou-se o perfil dos entrevistados.

No sexto capítulo, resultados e discussão, foram suscitados três seções: estabelecimentos, sustentações e encerramentos. Nessas examinou-se as respostas dos informantes através da análise temática. As informações coligidas, assim sendo, foram decompostas e organizadas em unidades de registro, que posteriormente foram aglutinadas dentro de subcategorias e categorias pertinentes, para que fosse construído um conjunto inferencial.

O último capítulo, considerações finais, implica nos achados da investigação, abordando as suas limitações e apresentando algumas sugestões para futuras pesquisas.

2. OS NEGOCIADORES NO FUTEBOL

A figura como profissionais reconhecidos no futebol não surgiu casualmente. Trata-se de uma resposta às constantes mudanças que se verificaram na profissionalização dos esportes durante os séculos (SOARES, 2015 *apud* ROSSI; TESSARI, 2014). Contudo, muitas são as confusões e equívocos sobre as funções e nomenclaturas desses profissionais. Encontramos, costumeiramente, na literatura as figuras do procurador, empresário desportivo ou de futebol, agente desportivo, agente FIFA, *broker*² e o mais atual intermediário. São as mais diversas denominações para definir praticamente o mesmo papel. De acordo com Ezabella (2009), agente, intermediário, mediador, empresário, representante, mandatário, procurador, manager, prestador de serviço são algumas das denominações encontradas na doutrina e no dia a dia esportivo. Afirmação essa que corrobora com os entendimentos de Rivas e Triviños, (2015 *apud* JAVALOYES, 2013) que asseveram que antes do ano de 2015 o uso dos termos representantes, intermediários, *managers* e agentes eram indistintos. Apesar disso, importante salientar, com a nova regulamentação da FIFA e da CBF, o vocábulo tecnicamente apropriado para designar a função desse ator no meio desportivo é "intermediário".

2.1. INTERMEDIÁRIO

Durante as tentativas da FIFA em regular a função desse agente, bem como, o seu papel no mercado do futebol, como pode ser visto, foi-se adequando nomenclaturas. Alguns dos regulamentos FIFA para a profissão se ateve em designar a terminologia a ser usada para essa ocupação. Definir uma ordem concreta e cronológica sobre as denominações da ocupação profissional dos representantes não é tarefa simples pela questão da cultura universal. Mesmo a FIFA, ao tentar regulamentar a profissão, determinando os termos que lhe deviam designá-los, as soberanias nacionais e as suas culturas que a definiam.

A designação atual refere-se ao profissional que lida com as questões burocráticas da carreira do jogador de futebol, termo definido pela Federação Internacional de Futebol Associação (FIFA) - em francês, *Fédération Internationale de Football Association*. Entretanto, algum tempo antes, segundo Cardoso (2016),

² Tradução literal do inglês como corretor.

no ano de 1998, a FIFA iniciou a regularização dos sujeitos que trabalhavam para os jogadores de futebol. A entidade passou a emitir licenças a esses profissionais delimitando o mercado. Pela regulamentação da entidade máxima do futebol, esses passariam a serem denominados agentes de futebol FIFA. Em 2001, nova mudança. Foram modificados os regulamentos, sendo que as licenças passaram a ser emitidas pelas federações nacionais. De modo mais recente, em 1º de abril de 2015, o termo intermediário foi cunhado pela FIFA para suceder ao verbete agente de jogador FIFA.

No Brasil, a figura do agente FIFA deixou de existir quando a CBF, em 24 de abril de 2015, publicou o Regulamento Nacional de Intermediários (RNI), com o objetivo de organizar internamente a prática dos agenciadores de futebolistas. Seguindo a orientação da FIFA, a CBF instituiu que essa ocupação deve ser identificada como intermediário. A CBF, através do Regulamento Nacional de Intermediários (2015), seguindo documento da FIFA (2014), vigente desde 1º de abril de 2015, definiu em regulamentação própria como deve ser chamado o representante do atleta que outrora fora conhecido por empresário de futebol ou empresário desportivo, além de agente de jogador FIFA.

Nesse sentido, o Regulamento Nacional de Intermediários (RNI) da CBF define 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. Corroborando com essas informações, Soares (2015) afirma que atuam principalmente como medianeiros entre desportistas e clubes/organizações desportivas que tem como objetivo contratar um atleta ou desportista. Sendo que juntam as partes interessadas com o intuito de concluir um acordo que tornava a prática desportiva uma atividade remunerada. Destarte, a colocação do seu representado em um clube é a principal atividade. Além disso, esses podem cumprir outras tarefas, incluindo a negociação de contrato em nome do desportista, tais como direitos de imagem, patrocínio, publicidade e ainda a gestão de ativos do desportista (SOARES, 2015). Além de possuir habilidade na negociação de contratos, o intermediário hoje deve possuir um mínimo de conhecimento em psicologia, leis esportivas, gerenciamento de carreira, gestão de clubes e patrocínio esportivo (FERNANDES; JORGE FILHO, 2011).

Nesse sentido, esse profissional assume uma condição de multitarefa em relação aos serviços proporcionados aos seus clientes. Essa condição, aliada a uma forte rede de relacionamento - técnicos e dirigentes - tornou o intermediário como ator imprescindível para a carreira do jogador de futebol (GUERRA; SOUZA, 2013).

Além dessas questões, o intermediário precisa captar clientes. Para que esse processo se concretize, algumas estratégias são adotadas. Guerra e Souza (2013) asseguram que os intermediários costumam visitar os campos de futebol pelo Brasil com a missão de garimpar jovens talentos. Quando alcançam esses intentos, costumam procurar a família do garoto, no qual oferecem casa, emprego aos pais, escola particular, plano de saúde, entre outras coisas (GUERRA; SOUZA, 2013), em troca do direito de negociar os futuros contratos profissionais do menino, sendo devidamente remunerado.

2.2. BROKER

Além do intermediário, existe uma figura muito comum na relação mercantil do futebol, o *broker*. Para Nogueira (2014), *broker* pode ser entendido como um intermediário de duas partes, alguém que facilita o trabalho para quem quer comprar e para alguém que está disposto a vender. Ainda, seria alguma pessoa que possui uma ampla rede de contatos, isto é, cria ponte entre intermediário de determinado atleta e clube possivelmente interessado e vice versa. O *broker* não mantém representação de jogador, apenas agencia/facilita em momentos casuais.

Para Nogueira (2014), o comissionamento ao *broker* tanto pode vir dos honorários do intermediário, podendo ser até 50%, dependendo do quanto se envolveu com a transação, quanto do clube que lhe procurou. Deve ser ressaltado, que essa figura não possui status de intermediário. O *broker* pode ser um agente de jogadores que, eventualmente, por não possuir entre os seus representados um futebolista com as características que o clube interessado precisa, busca no mercado esse atleta (NOGUEIRA, 2014).

3. A FORMAÇÃO NA BASE

No futebol do Brasil, a base é o termo popular para definir os espaços dos clubes onde atuam os jovens que almejam transformarem-se em jogadores de futebol profissional (THIENGO, 2011). Essencialmente, esse território possui duas funções primordiais: a de aproveitamento para a equipe principal e a outra para venda, principalmente, para mercados internacionais (KUNDE, 2015). No que tange a esse último, os clubes brasileiros têm sabido explorar bem. Para o primeiro papel, segundo Paoli (2008), a formação de jogadores para suprir o time profissional, passa pela existência dos centros de treinamentos, que visam reconhecer e desenvolver um maior número de aspirantes que possuam os requisitos para a prática do futebol. As categorias de base são percebidas como uma fonte de recursos, de onde se pode extrair qualidade, de forma a se obter equipes competitivas com jogadores ajustados ao perfil desejado (CARDOSO, 2016). Destarte, o trabalho na base cumpre bem a função para consumo interno.

Segundo Paoli (2007), é o campo o qual o refinamento das habilidades motoras dos meninos são trabalhadas, sendo lugar de conscientizar sobre a importância da predisposição ao trabalho físico, técnico e tático, além do respeito às normas disciplinares do clube e do mercado de trabalho. Para Damo (2007), a base é o território onde os futuros jogadores são produzidos para servirem a equipe principal, isto é, ao time profissional. Para tal, salienta-se o valor desse ambiente para o futuro do futebol profissional. De acordo com Thiengo (2011), o sucesso do jogador de futebol profissional se deve em boa parte à trajetória do atleta percorrida nesse espaço. Dificilmente, um jogador de futebol se profissionaliza nos dias de hoje sem percorrer esse espaço.

Nesse sentido, se existe a obrigação de passar pelas categorias de base para uma profissionalização, também existe a necessidade do aspirante a jogador de futebol chegar ao acesso para a transposição desse percurso. Muitas são as formas de ingresso. Umas, relativamente, mais simples, outras mais disputadas. Segundo Paoli (2007), as vias de ingresso nas categorias de base são conduzidas de várias formas. Elas podem ocorrer através de testes nos clubes, peneiras realizadas por observadores ou clubes e indicação por intermediários ou avaliadores técnicos (SPAGGIARI, 2009).

Em relação à segunda função da categoria de base, os clubes brasileiros parecem privilegiar a exportação de seus craques para os mercados internacionais. A venda de jogadores há muito tempo representa uma fonte expressiva de recursos financeiros para os clubes brasileiros (REZENDE, 2004). Essa fórmula visa equilibrar suas finanças, a capacidade do clube em exportar jogadores desenvolvidos nas categorias de base, por meio da combinação de condições. O sucesso financeiro ou desafogo encontra-se na exportação de futebolistas desenvolvidos das categorias de base. Essa ação inclui ainda que eles tenham sido negociados depois de terem sido profissionalizados, mesmo que já sejam profissionais há tempos no clube (ARAÚJO, 2017).

O jogador brasileiro é tido como um ótimo recurso humano, sendo muito cobiçado no exterior, principalmente, na Europa e Ásia (PAOLI, 2007). O Brasil aparece como um dos principais protagonistas, pelo domínio no campo futebolístico nos últimos anos, que resultou em uma valorização de seus jogadores (RIAL, 2008). O Brasil é o líder do ranking dos países fornecedores de futebolistas de alto rendimento para o continente europeu (DAMO, 2007). No ano de 2017, de acordo com o site oficial da CBF, foram expatriados 1.630, sendo 381 atletas amadores; 396 jogadores profissionais que foram jogar no exterior como amadores e 853 jogadores profissionais.

Conforme Rial (2008), a expatriação de jogadores que jogam ainda nas categorias de base ou de jogadores menores de idade, tem sido cada vez mais frequente no Brasil. Notadamente, aliados à fama e principalmente aos altos salários (MANDEL, 2016), muitos dos aspirantes vislumbram essa possibilidade e pensam em jogar em clubes europeus.

3.1. O FUTEBOLISTA DE BASE

Os jogadores de base, geralmente, são jovens que iniciam precocemente a sua carreira no futebol. Começam a se especializar psicomotoramente desde cedo. Frequentemente, decidem suas posições em campo sem ao menos terem aprendido a tabuada completa. Iniciam a sua jornada futebolística, antes mesmo dos 12 anos de idade, implicando aproximadamente 5 mil horas de prática de atividades corporais específicas ao longo de 10 anos (DAMO, 2005). Conforme Lima *et al.* (2008), são atletas que, além da necessidade de suplantarem as horas de treinamento

intenso e repetitivo, são privados de uma vida social normal, viagens com a família, condições financeiras escassas, aumento na pressão para obtenção de sucesso e frequentes frustrações devido ao seu próprio rendimento.

Em relação à legislação, existem duas categorias de jogadores de futebol, conforme a FIFA (2015) e a CBF (2018), a profissional e a não profissional. Em relação à primeira, é considerado profissional o atleta de futebol que exerce a sua atividade desportiva em cumprimento a um contrato formal de trabalho desportivo. Contrato este, que deve ser firmado com uma entidade de prática desportiva e regularmente registrado na CBF. Ainda, para que o atleta seja considerado profissional, os proventos resultantes deste contrato de trabalho devem ser maiores que seus gastos para entrar em campo (CASTRO, 2018).

O jogador de futebol não profissional é entendido como o atleta que atua sem receber ou auferir remuneração. Além disso, para caracterizar como não profissional, deve praticar sem tirar proveito material em montante superior aos gastos efetuados com sua atividade futebolística. Existe a exceção de eventual valor recebido a título de bolsa de aprendizagem avançada em um contrato de formação desportiva, sendo facultado, ainda, receber incentivos materiais e patrocínios (CASTRO, 2018).

Ao atleta não profissional partir dos 14 (quatorze) anos de idade é facultado a realização de contrato de formação com o clube, com o prazo de duração máximo de 3 (três) anos. Desse modo, de acordo com Castro (2018), a partir deste momento, é possível que o atleta menor de idade não profissional maior de 14 anos firme o seu primeiro contrato de formação com o clube de futebol para receber auxílio financeiro, sob a forma de bolsa de aprendizagem, sem que seja gerado vínculo empregatício com o clube e também ser reembolsado por gastos em viagem, hospedagem, material esportivo e outros custos indispensáveis à sua atividade futebolística em partidas ou treinamento.

Conforme Castro (2018), a CBF inovou na última edição do seu RNI ao permitir que os clubes possam inscrever crianças de 12 e 13 anos de idade para atividades de iniciação desportiva, com validade máxima até o final da respectiva temporada, para fins de inserção do seu nome no passaporte desportivo do atleta com o objetivo de, no futuro, receber valores referentes à indenização por formação e mecanismos de solidariedade. Segundo a legislação brasileira nº 9.615/98 (Lei

Pelé)³, a profissionalização do jogador de futebol somente poderá ocorrer a partir dos 16 anos.

3.2. AS PORTAS DE ENTRADA

Em um momento de melhor oportunidade poderíamos descrever com mais preciosismo e detalhe cada um dos processos de entrada nas bases do futebol. Todavia, antes de falar sobre os processos de entrada na base, não é viável deixar de abordar as questões a seleção do talento⁴ e a maturação⁵, fatores considerados importantes para o acesso.

Para a seleção de jogadores para base, não existem critérios objetivos que permitam as escolhas dos avaliadores serem as mais acertadas. De acordo com Lima *et al.* (2008), para uma melhor seleção e promoção de talentos, os critérios não deveriam ser aplicados de forma subjetiva ou de intuição. Seria interessante seguir um padrão de critério com embasamento teórico. Apesar disso, Paoli, Silva e Soares (2008) entendem que mesmo o futebol tenha evoluído de forma significativa, ainda não existe um processo de seleção eficaz para a identificação de talentos.

Muitas vezes, segundo Lima *et al.* (2008), o selecionador escolhe um jogador de maturação precoce, sendo que esse atleta terá melhor desempenho diante aos demais que estão em condições normais ou tardias, o que acaba prejudicando a promoção de talentos no treinamento em longo prazo. Para Guerra e Souza (2008), existem fatores extrínsecos ao futebol que podem estar contribuindo de maneira decisiva para a não profissionalização de talentos natos neste esporte. Esses aspectos podem suscitar algumas evidências para as questões de portas fechadas nas categorias de base.

Nesta seção, realizaremos sucinta descrição das categorias mais evidentes.

³ A Lei 9.615 de 24 de março de 1998, mais conhecida como Lei Pelé ou Lei do passe livre, é uma norma jurídica brasileira sobre desporto, com base nos princípios presentes na Constituição, e cujo efeito mais conhecido foi ter mudado a legislação sobre o passe de jogadores de futebol, revogando a chamada Lei Zico (Lei nº 8.672, de 6 de julho de 1993). Enquanto a Lei Zico era uma lei sugestiva, a Lei Pelé é mandatória. BRASIL. Lei 9.615, de 24 de março de 1998. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9615consol.htm>. Acesso em: 04 de maio de 2018.

⁴ Conjunto de aptidões, naturais ou adquiridas, que condicionam o êxito em determinada atividade.

⁵ Processo de crescimento biológico; evolução.

3.2.1. Escolinhas ou franquias (convênios)

Os clubes normalmente contam na sua estrutura com as chamadas escolinhas de futebol. Nos clubes brasileiros, quando não são as chamadas franqueadas, normalmente, vão da categoria sub-9 à sub-13 ou sub-14. No Sport Club Internacional, de Porto Alegre, em sua estrutura de formação existem os Grupos Especiais, que vão do sub-10 ao sub-13, e a Escola Rubra para alunos até 16 anos. O Esporte Clube Juventude, de Caxias do Sul, nomeia esse espaço como Escola de Futebol, que conta com jovens atletas entre sete e quatorze anos. No Grêmio Foot-Ball Porto Alegrense, conforme Hubner (2012), a Escolinha de Futebol é composta pelas categorias sub 10 e sub 11, que, por sua vez, também são entendidas como formação. Sendo que, a partir dos 12 anos, todas as categorias estão ligadas à categoria de base.

Nessa composição, conforme Paoli *et al.* (2008), são divididas em duas áreas, a recreativa e a formação. A primeira tem o ingresso livre, no qual, mediante existência de vaga, associados ou não sócios pagam inscrição e mensalidades. Dentro das estruturas de clubes, seria a própria escolinha. Na segunda, a formação, por sua vez, encontra-se em um degrau acima em relação à primeira. Nesse espaço, encontramos jogadores mais habilidosos do que nas escolinhas. Esses são oriundos da própria escolinha ou vieram através de peneiras, avaliações técnicas de olheiros ou indicações. Tal quais os formatos da categoria de base. Seria o primeiro estágio dentro da base. Onde os garotos que demonstrem uma melhor performance são recrutados para as seleções de base em acordo com a faixa etária (PAOLI *et al.*, 2008).

Além desses formatos, os clubes autorizam parceiros a manterem unidades de ensino de futebol, as denominadas franquias, diferentemente das escolinhas dos clubes. Nesses locais, pode haver categorias de atletas mais velhos. Também existem combinações para que a franqueada seja fornecedora de material humano, alunos que porventura venham a se destacar, em troca de material esportivo e apoio técnico, além de prestígio, para esses clubes-parceiros. Essas relações são importantes tanto para os clubes como para os franqueados. Segundo Mandel (2016), uma vez que o clube não consegue observar uma grande quantidade de atletas devido a uma restrição geográfica, ele delega esta função para terceiros.

3.2.2. DVDs e YouTube

As tecnologias são ótimas ferramentas para a captação de atletas. Alguns clubes mantêm em seus sites oficiais canais para receber esse material dos atletas que queiram fazer teste em suas bases. Esse formato não requer intermediários, muito menos olheiros. Tanto o candidato pode mandar o DVD ou o endereço do seu material no canal do *YouTube*⁶.

O Santos Futebol Clube era um dos que se valia desse expediente. A primeira fase para a avaliação pelo time do litoral paulista consistia no interessado enviar o *link*⁷ de um vídeo de até 5 minutos publicado no *YouTube* por e-mail. Depois da primeira triagem, no qual se os avaliadores considerassem interessante a performance, marcavam três dias de testes. Atualmente, o sítio do clube Santos Futebol Clube (<http://www.santosfc.com.br/>) não apresenta essa condição de entrada.

3.2.3. Peneiras, peneiradas ou avaliações técnicas

A peneira nasceu em função do exagerado pedido de avaliações que os clubes recebiam diariamente. Mesmo sendo muito criticado, este método continua sendo empregado por diversos clubes (PAOLI, 2007). A sua fácil organização pode ser considerada um dos motivos para o seu emprego em larga escala. Esse método permanece sendo mais empregado para detectar e avaliar futebolistas para os clubes nas categorias de base.

No Brasil, a peneira é a forma mais tradicional para observação e possível captação de atletas para clubes. De acordo com Montagner e Silva (2003), é um processo de seleção empírico, no qual um grande número de crianças e adolescentes é avaliado por clubes. São testes avaliativos que decidem se o atleta está apto ou não a fazer parte da equipe. (MARQUES; SAMULSKI, 2009).

⁶ Site norte-americano de compartilhamento de vídeos com sede em San Bruno, Califórnia. O serviço foi criado por três ex-funcionários do PayPal: Chad Hurley, Steve Chen e Jawed Karim, em fevereiro de 2005.

⁷ Elemento de hipermídia formado por um trecho de texto em destaque ou por um elemento gráfico que, ao ser acionado (geralmente mediante um clique de *mouse*), provoca a exibição de novo hiperdocumento.

A avaliação técnica-tática, fundamentalmente, versa na organização por avaliadores de clubes, no qual os interessados se apresentam em campo, em suas posições de preferência ou na que estiver carente no momento, por tempo determinado, sendo analisados pelos olheiros em suas qualidades técnicas e físicas, se aprovados em todas as etapas, passam a compor as equipes de base (MONTAGNER; SILVA, 2003).

Para Guerra e Souza, (2008), o jogador de futebol não surge por acaso, precisa ter aptidão e perseverança, porém se não conseguir uma chance, através de um padrinho, a melhor estratégia para quem sonha ingressar nas fileiras do futebol pode ser as peneiradas. Diante disso, Montagner e Silva (2003 *apud* SOBRAL, 1988) pensam que se não existir essa fortuna proveniente de um padrinho, a peneira não será a melhor sorte. Esses autores asseguram que o resultado de uma avaliação em uma peneira, geralmente, não condiz com a realidade que um aspirante possa desempenhar em uma situação real de jogo. O tempo curto de análise é uma situação que impede que valências e características importantes sejam estimadas nos sujeitos. Coaduna com esse pensamento Spaggiari:

Peneira é furada. Nunca se sabe direito quais são os critérios de avaliação dos garotos. Depende muito de quem está avaliando; uns preferem jogadores de habilidade, outros moleques encorpados e espichados. Depende também do tipo de jogador que estão precisando naquele momento: levei um moleque puta bom de bola para um teste e nem olharam para eles pois disseram que não precisavam de meias ou atacantes (SPAGGIARI, 2009).

O processo de peneirada pouco ou nada contribui para a seleção de jogadores, principalmente pela metodologia aplicada, (PAOLI, 2007). Normalmente, menos de 1% são aproveitados nas peneiradas dos clubes (SOARES, 2011 *apud* TOLEDO, 2002). É insignificante percentual de jogadores profissionais provenientes deste método (PAOLI, 2007). Além disso, esse tipo de processo avaliativo causa enorme frustração aos pretendentes à carreira de jogador (PAOLI, 2007). Não obstante, clubes brasileiros mesmo sabendo da pouca eficiência das peneiras insistem em aplicá-las. Além de utilizar um processo seletivo, altamente excludente, alguns clubes, numa lógica perversa, ainda cobram taxas dos candidatos, permitindo interpretar como mais uma dialética de sentido econômico do que desportivo e humano.

3.2.4. Observadores técnico-táticos

Essa categoria também é conhecida nacionalmente como olheiro. Em geral, segundo Paoli (2007), são pessoas contratadas, que ficam responsáveis pela detecção e seleção de jogadores, por meio da observação direta, em competições e entre outras vias de acesso. Para Monteiro (2011), os olheiros ou observadores técnico-táticos são profissionais incumbidos de assistir partidas de futebol, podendo ser na várzea, em competições escolares, torneios de clubes ou nas peneiras. O escopo é de identificar jogadores que tenham características técnicas, táticas e físicas que coadunem com os interesses do clube ou, quando não funcionário da instituição, dos clubes para as respectivas categorias de base (MONTEIRO, 2011).

Essa função dentro da estrutura futebolística requer um olho clínico. O observador técnico-tático deve conhecer bem as características e as necessidades das equipes de base do clube para quem trabalha. Conforme Paoli (2007), para essa ocupação o profissional deve reunir habilidades para o exercício, que exige, além de ter certa expertise em futebol, conter experiência com o trabalho das categorias de base. Ainda, para Paoli (2007), os ex atletas são, normalmente, selecionados para essa função, contudo, profissionais de educação física igualmente estão no rol de observadores de clubes. Além disso, a função de observador técnico-tático exige que esse profissional tenha disponibilidade para longas viagens, para acompanhar competições nacionais das categorias de base e agendar testes para os jogadores que por acaso se destacarem (PAOLI, 2007).

Difícilmente um dos chamados clubes grandes brasileiros não conte com a presença desses especialistas em seus quadros. Todavia, clubes com orçamentos menores podem não contar com o auxílio desses peritos. Mas nada que não possa ser sanado. Comumente, coordenadores das categorias de base desses clubes menores mantêm vínculos com olheiros, indicando atletas que se destacam para futuros testes no grupo (VIEIRA, 2016).

Não são raras as vezes que pais/mães e espectadores (não profissionais ou não remunerados) de competições e de torneios que possuam qualquer ligação exerçam a função de olheiro. O pai, ou alguém ligado, ou o próprio clube que é muito pequenininho que oferece um jogador para ser testado (ARAÚJO, 2017).

Esses entes que têm o costume de circular nos meios futebolísticos da base e/ou das escolinhas, treinamentos, torneios de verão, jogos escolares e campeonatos acabam ocupando o papel de observador quando seus filhos ou parentes próximos jogam em determinado clube. Essa proximidade e o dia a dia lhe dão a condição e a proximidade com os profissionais do clube para realizar essa tarefa.

3.2.5. Indicação

A entrada nas categorias de base pela via da indicação não é um processo direto. A indicação pode ocorrer através de várias pessoas envolvidas no contexto do futebol (PAOLI, 2007). Normalmente, essa indicação está associada a uma sugestão de um olheiro, alguém próximo à coordenação técnica, de uma recomendação de um intermediário de futebol e até mesmo de comissões técnicas da base. Porém, o aspirante após ser recomendado, quer seja por qualquer uma dessas vias, precisará passar pela avaliação junto ao grupo que já se encontra na base ou, se estiver em algum clube de expressão menor, ficar sendo monitorado. Nem mesmo, a proximidade entre intermediários e clubes, haja vista, a existência dessa relação do dia-a-dia em função da mesma confere aprovação.

Paoli (2007), ao entrevistar membros de comissões técnicas de clubes de futebol de base, encontrou inferências que a situação dos jovens indicados por intermediários a clubes não lhes dão preferência perante aos outros. Aduz que essa ação por parte dos intermediários é uma situação normal e corriqueira no futebol, sendo o que realmente importa é o talento do garoto (PAOLI, 2007). Talvez, esse pensamento seja um tanto ingênuo, pois o que se pode observar nas rotinas das bases são tratamentos diferenciados aos jovens pelas comissões técnicas conforme quem seja o intermediário.

Para Paoli (2007), essa ação está fortemente associada aos serviços prestados pelos observadores técnicos, alcunhados de olheiros. Essa é considerada pelos atores sociais como uma das vias mais produtivas, porque consegue captar mais jogadores para o clube, em todas as categorias. Paoli (2007) ressalta que até mesmo futebolistas vinculados aos intermediários ou a outros clubes são observados e quiçá indicados.

Ainda, há o formato da liberação por clubes, no qual as comissões técnicas indicam o jogador a clubes parceiros. Segundo Paoli (2007), esse intermédio se

mostra eficaz do ponto de vista do aproveitamento dos jovens, pois em média 50% são aproveitados. Nesse sentido, existe uma história esportiva, espécie de currículo (PAOLI, 2007 *apud* TOLEDO, 2002), no qual uma carta de liberação de um clube serve como uma carta de apresentação conforme for o cenário.

Ainda, dentro desse arranjo, há o ato de entrada pela indicação direta. Essa ação, dentre todas, parece ser a mais consistente enquanto acesso à entrada a clubes. Sobretudo, é uma indicação que está carregada pelo peso de uma avaliação de membros da comissão técnica. Ela geralmente surge quando o jogador de outro clube se destacou atuando em uma partida contra a equipe interessada. Se o jogador já tem assinado contrato de formação ou profissional com seu clube original, ele vem por meio de contratação. Essa ação contemporaneamente os dirigentes esportivos denominaram por meia-confecção. Cardoso (2016) observa que clubes maiores contratam jovens, oriundos de equipes de menor expressão, para integrarem as suas categorias de base, oferecendo melhores vantagens, como: melhores condições de treinamento, melhores perspectivas de futuro e maior acompanhamento no processo de desenvolvimento geral do indivíduo.

Nesse contexto, existe também a indicação pelos próprios jogadores da base. Muitas das vezes, carente em posições no grupo, volta e meia o técnico pergunta aos seus comandados se conhecem alguém da posição. Diante disso, esses futebolistas indicam ex-companheiros em outros clubes que saibam estar livre no mercado. Além disso, o próprio atleta pode sugerir à comissão técnica um teste para seu ex-parceiro em outro clube.

3.2.6. Teste com o grupo

As avaliações com o grupo é um momento além dos que ora discorreremos. De acordo com Monteiro (2011), os testes com o grupo são como um segundo momento do processo após a peneira e o envio dos DVDs. Quando o garoto chega a treinar com o grupo suas chances realmente aumentam de forma exponencial. Se o aspirante conseguiu passar pela peneira e chegar ao teste com o grupo, muito provavelmente deve ter alguma qualidade que o lhe dará condições de se encaixar se não for nessa, em outra equipe.

Nesse momento do processo, os aspirantes têm a oportunidade de apresentar desde simples fundamentos técnicos isolados como passe ou condução

de bola, quando treinam com o grupo de monitoramento ou o próprio grupo da categoria de base da equipe (MONTEIRO, 2011). Essas avaliações não são para qualquer garoto que queira se tornar um jogador de futebol. São exclusivas para atletas que se destacaram quando foram realmente observados em jogos e peneiras ou que tenham alguma indicação de um intermediário ou pessoa próxima ao clube, ligada ao futebol (MONTEIRO, 2011).

As chances crescem porque, diferente da peneira que tem duração em média de 40 minutos (MONTAGNER; SILVA, 2003), a avaliação tem em média a duração de três a cinco dias, até uma semana (LIMA, 2008), e uma programação diferente para cada dia (MONTEIRO, 2011). Contudo, dentre as possibilidades de entrada, essa parece que está em maior vantagem, pois permite que seja feita a avaliação com o grupo, local onde há uma maior minutagem⁸ em campo e aumentando as possibilidades de ser mais bem analisado.

Outro fator importante para essa avaliação está na separação das categorias por idade cronológica. Segundo Lima *et al.* (2008), seria interessante para os testes os atletas serem separados em categorias considerando as idades biológicas e não a cronológica, do modo que esse método poderia garantir um melhor aproveitamento de talentos natos.

⁸ Contagem ou marcação feita ao minuto.

4. AS REGULAMENTAÇÕES E OS ACORDOS

Nesta seção, serão tratadas as regulamentações, tanto da FIFA quanto da CBF, referente ao exercício profissional dos intermediários, e como ocorrem as combinações contratuais.

4.1. REGULAMENTO DE INTERMEDIÁRIOS FIFA - RIFIFA

A Circular Nº 1417/2014 da FIFA trouxe profundas alterações no que concerne a organização e regularização dos agentes de jogadores de futebol. Pelo antigo regulamento da FIFA de 2008, apenas pessoas físicas poderiam se candidatar para a obtenção da licença como agente de jogadores. Para tal, era necessário realizar uma prova de capacidade intelectual que exigia conhecimento das regras em vigor do futebol, princípios básicos de direitos das pessoas e de contratos. Conforme Spaggiari (2009), no Brasil, o exame era realizado na sede da CBF, no Rio de Janeiro, com o custo de inscrição de R\$1.000,00. Consistia em vinte perguntas com respostas de múltipla escolha, sendo quinze questões em espanhol, elaboradas pela FIFA, e cinco, em português, pela CBF.

No novo regramento da FIFA (2014), além da mudança de nomenclatura de agente de jogadores para intermediário, esse apresenta a primeira grande diferença em relação ao anterior: permite a atuação de pessoas jurídicas. Conforme Ezabella (2009), o objetivo principal do último regulamento FIFA é estender o controle sobre as atividades dos intermediários, através de normas também exigíveis a nível nacional. O documento pretendeu restringir as atividades dos agentes não licenciados, salvaguardando a transparência nas transações e delegando mais funções administrativas às entidades nacionais. Portanto, a FIFA deixou de regulamentar a profissão, incumbindo às suas afiliadas essa condição. Entre as justificativas para que houvesse a desregulamentação da atividade de agente de futebol foi que o sistema de licenciamento era ineficaz, pois apenas 25% a 30% das transferências internacionais são organizadas por meio de agentes licenciados (NOGUEIRA, 2014). Ainda, os negócios com o futebol não estariam servindo ao futebol. Esse dinheiro estaria circulando fora do esporte na visão da FIFA.

La ineficiencia en la concesión de licencias a los agentes de jugadores, la cual implicaba la concertación de muchos traspasos

internacionales sin la intervención de agentes titulares de una licencia. La falta de transparencia y la resultante imposibilidad de verificar incluso en el caso de las transferencias concertadas a través de agentes con licencia. La confusión relativa a las diferencias entre representantes de los clubes y agentes de jugadores, así como a las obligaciones económicas de ambos. La finalidad de la revisión en profundidad fue proponer un nuevo sistema transparente y sencillo de administrar e implantar, logrando así su cumplimiento en el ámbito nacional (FIFA, 2015).

Outra mudança importante é o término da licença para o exercício da atividade. Para ser intermediário, foi abolida a exigência da realização da prova de admissibilidade e capacidade. Também, suprimiu a necessidade de contratação de seguro de responsabilidade profissional a título pessoal ou a garantia bancária. Ainda, além do registro na associação, o intermediário deve entregar uma declaração devidamente assinada.

O intermediário, participando em qualquer transação, deve estar registrado na associação correspondente. Assim, por exemplo, se for uma transação internacional, o intermediário deve estar registrado na associação onde será celebrado o contrato do atleta. Independente, se estiver registrado na associação do seu país, deve estar registrado na associação da outra nação.

A Circular nº 1417/2014 extinguiu o limite de dois anos do contrato de representação entre o jogador e/ou clube, não definindo tempo limite. O documento ainda determina que deva estar presente na celebração do contrato o tempo de duração do mesmo, as condições e as formas de pagamento, bem como, as assinaturas das partes envolvidas. Ainda, devem constar certas informações, como: os serviços oferecidos, a natureza, o objeto e o escopo da gestão, entre outros.

Uma das poucas semelhanças entre os regulamentos antigos e novos seja a obrigação de cada associação publicar, anualmente, nomes e número de registros de cada intermediário.

O último regulamento da FIFA (2014), em seu artigo 7º, recomenda que para as comissões haja um limite de 3% em cada transação, podendo ser uma celebração de contrato ou uma transferência. No entanto, quando o jogador for menor de idade, a FIFA veta de forma veemente qualquer tipo de pagamento de honorários⁹.

⁹ Remuneração a quem exerce profissão liberal.

Em relação a conflitos de interesse, a FIFA recomenda que esses não devam existir. Contudo, se assim mesmo, esses surgirem haverá um acordo, por escrito, antes do início das negociações entre as partes. Ainda, ficou permitida a dupla representação. Quanto às sanções, o art. 9º definiu que é de competência de cada associação.

4.2. REGULAMENTO NACIONAL DE INTERMEDIÁRIOS CBF - RNI

O documento em sua primeira versão acatou as recomendações da FIFA. Inclusive, adotando o termo intermediário. A CBF estabeleceu o Regulamento Nacional de Intermediários no dia 27 de abril de 2015, através da Resolução da Presidência nº. 05/2015. No primeiro artigo do citado documento, ficou definido o conceito do Intermediário no meio futebolístico brasileiro:

Considera-se Intermediário, para fins deste Regulamento, toda pessoa física ou jurídica que atue como representante de jogadores 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 um contrato especial de trabalho desportivo e/ou como representante de clube visando a negociar a transferência, temporária ou definitiva, de jogador entre clubes (CBF, 2015).

Além da acepção da figura conceitual do intermediário, a regulamentação brasileira delimita a atuação do profissional e quem pode se cadastrar junto à instituição para trabalhar como um. Dentre os impedimentos da resolução, ficou deliberado que dirigentes esportivos de clubes não podem trabalhar na função. Os representantes devem estar cadastrados na CBF e assinar uma declaração garantindo estar dentro da legislação da entidade e da FIFA.

Referente ao contrato de representação, quando o atleta for menor de idade, o artigo 12 §1º determina que: "[...] seu representante legal também deve firmar o Contrato de Representação, conforme exige a legislação brasileira, sem elidir a vedação constante do art. 24 deste Regulamento" (CBF, 2018).

Na versão de 2018, em seu artigo 19, o intermediário contratado por clube pode ser remunerado mediante o pagamento de um valor fixo, à vista ou em parcelas, exigido sempre o prévio e formal acordo antes da conclusão da prestação dos serviços.

No artigo 20, está definido como percentual de 3% da remuneração bruta total para pagamento por serviços tanto por clubes como por atletas para casos que não haja acordo entre o contratado e o contratante. Sendo, conforme o artigo 36 do RNI, a Câmara Nacional de Resolução de Disputas (CNRD) da Confederação Brasileira de Futebol (CBF) o instituto responsável para apreciar e julgar os imbróglis. Perante isso, entende-se que essa versão flexibiliza os valores de comissão a serem pagos mediante acordos com percentuais maiores.

O texto do artigo 24 do RNI CBF define que nenhuma comissão será devida e paga ao Intermediário em relação a jogador menor de idade, em razão da imposição no Regulamento de Intermediários da FIFA. Ainda, ressalta, em seu parágrafo único, a proibição ao jogador não profissional menor de idade de contratar os serviços de Intermediário para negociar contratos, sendo, portanto, vedado qualquer tipo de pagamento ao Intermediário.

4.3. O CONTRATO

Considera-se empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário. Consoante (FERREIRA; ZANIN JÚNIOR, 2016), o contrato pode ser definido como o acordo, tácito ou expresso, por prazo determinado ou indeterminado, pelo qual o empregado disponibiliza seus serviços ao contratante, no caso, o empregador que pode ser uma pessoa física, jurídica ou ente despersonalizado, sendo estes serviços pessoais, não eventuais, onerosos e subordinados. Portanto, o contrato individual de trabalho é um acordo entre contratante e contratado que pode ser feito de forma verbal ou tácito, escrito ou expresso, que trata das relações entre empregado e empregador.

4.3.1. Contrato expresso

O RNI da CBF determina que os contratos de representação (contratos de trabalho) sejam celebrados de forma expressa e registrados junto à mesma. Para tal, esses devem seguir o disposto no art. 12^o¹⁰ que regula os acordos entre

¹⁰ I. nome e qualificação das partes, incluindo a data de nascimento do jogador;

intermediários e jogadores de futebol. Esse artigo define que o contrato deverá dispor sobre os direitos e obrigações tanto do intermediário quanto do futebolista. O contrato de representação, tanto de trabalho, de formação desportiva e/ou de transferências de jogadores, somente será válido quando forem redigidos e registrados junto à entidade dentro de um prazo máximo de 30 (trinta) dias.

Entre as exigências da CBF que devem constar nos documentos estão: nome e qualificação das partes, incluindo a data de nascimento do jogador; a natureza jurídica da relação contratual mantida (se contrato de prestação de serviço, consultoria, recolocação de emprego ou outra natureza); duração da relação jurídica, a qual não pode ser superior a 2 (dois) anos, nem ser renovada tácita ou automaticamente; alcance dos serviços; remuneração devida ao intermediário e condições gerais de pagamento; assinatura das partes; compromisso de reconhecer a Câmara Nacional de Resolução de Disputas (CNRD) da CBF como único e exclusivo órgão competente para dirimir eventuais questões ou disputas resultantes

II. natureza jurídica da relação contratual mantida (se contrato de prestação de serviço, consultoria, recolocação de emprego ou outra natureza);

III. duração da relação jurídica, a qual não pode ser superior a 2 (dois) anos, nem ser renovada tácita ou automaticamente;

IV. alcance dos serviços;

V. remuneração devida ao Intermediário e condições gerais de pagamento;

VI. assinatura das partes;

VII. compromisso de reconhecer a Câmara Nacional de Resolução de Disputas (CNRD) da CBF como único e exclusivo órgão competente para dirimir eventuais questões ou disputas resultantes do contrato de representação;

VIII. registro junto à CBF, pelo sistema eletrônico de registro.

§1º - Quando se tratar de jogador profissional menor de idade, seu representante legal também deve firmar o Contrato de Representação, conforme exige a legislação brasileira, sem elidir a vedação constante do art. 24 deste Regulamento.

§2º - O mandato outorgado ao Intermediário pode ser conferido com ou sem exclusividade.

§3º - É obrigatório o registro, junto à CBF, de todo e qualquer Contrato de Representação firmado por um Intermediário dentro de um prazo máximo de 30 (trinta) dias, contados de sua assinatura, a cuja data retroagirão os efeitos do registro. Quando ultrapassado esse prazo, o contrato só surtirá efeitos a partir da data do registro.

§4º - É obrigatório o registro, junto à CBF, de qualquer rescisão, renovação, alteração ou qualquer outra circunstância modificativa dos termos e/ou validade do Contrato de Representação, dentro de um prazo máximo de 30 (trinta) dias, contados de sua assinatura, a cuja data retroagirão os efeitos do registro. Quando ultrapassado esse prazo, o ato só surtirá efeitos a partir da data do registro.

§5º - O registro não importa qualquer apreciação ou responsabilidade da CBF sobre o conteúdo das cláusulas do Contrato de Representação.

§6º - O Contrato de Representação deve conter a integralidade do acordo entre as partes em relação à atividade do Intermediário, assim como incluir os requisitos mínimos dispostos no caput deste artigo, sem prejuízo de adicionar outros dispositivos que não colidam com este Regulamento, o Regulamento sobre Relações de Intermediários da FIFA e a legislação brasileira.

§7º - Ficam assegurados ao Intermediário os direitos relacionados a todos os contratos negociados durante a vigência de um Contrato de Representação, inclusive após o término ou rescisão deste.

do contrato de representação; e registro junto à CBF, pelo sistema eletrônico de registro.

Tratando-se de atleta não profissional menor de idade não é permitida a realização entre jogador e intermediário. O documento descrito tem valor apenas para representações de atletas profissionais. Quando jogador profissional menor de idade, maior de 16 e menor de 18 anos, o seu representante legal igualmente deve firmar o contrato de representação, de acordo com as exigências legais no Brasil (CASTRO, 2018).

4.3.2. Contrato tácito

De acordo com o dicionário Michaelis (2018), o termo tácito se originou a partir do latim *tacitus*, significando o que não está expresso em palavras ou silencioso. Nesse sentido, pode ser entendido como tácito qualquer ato, expressão ou característica que não se mostre ou explique, entretanto, compreensível de forma implícita.

O acordo tácito, conforme Do Unificados (2018), é aquele em que as partes, sem declarar ou mencionar suas intenções, agem de forma consonante ao longo do tempo, de maneira que dessa relação passam a existir direitos e obrigações.

Os contratos tácitos na relação entre intermediários e futebolistas de base que ainda não são profissionais são bastante comuns. Para não dizer, habituais. O agente dispõe ao aspirante a jogador benesses, como: ajuda de custo ou mesada¹¹, moradia, automóvel, pode levar para clubes maiores, com estruturas melhores, materiais esportivos (chuteiras, caneleiras, luvas de goleiro), futuras negociações de contratos no profissional, gestão de carreira, publicidade e serviços de saúde (psicólogos, dentistas, nutricionistas, *personal training* e médicos).

Segundo Carvalho (2018), além da ajuda de custo, o carro, a casa, o material esportivo, quando o intermediário não disponibiliza as chuteiras, ele viabiliza, através de parcerias com empresas de material esportivo, para patrocinar o seu representado, como afirmou o intermediário Will Dantas. Para corroborar com as informações sobre auxílio financeiro, de acordo com Franciosi (2012), o intermediário gaúcho Jorge Moreira Machado admitiu ter ajudado a família de um

¹¹ Salário, pensão ou renda que se paga a alguém a cada mês; mensalidade.

cliente, de 17 anos, com cifras à época entre 30 mil e 40 mil reais. Ainda, teria dado como presente ao pai do menino um automóvel. Nessa mesma linha de ação, atuava o agente Gilmar Isaias Jara Veloz. O intermediário reconheceu ter perdido alguns imóveis em apostas mal sucedidas. Veloz deu algumas casas regaladas aos pais de jovens promissores para ter o direito de representação. Pelo fato dos meninos não darem prosseguimento na carreira e não ter como reaver os imóveis acabou as perdendo (FRANCIOSI, 2012).

Por não haver um contrato registrado entre as partes, ficando só na confiança, o assédio por outros intermediários sobre atletas de base não é nada incomum nesse meio. Muitas vezes, intermediários sondam atletas de seus colegas de profissão com propostas melhores do que os acordados com seus representantes. Segundo Franciosi (2012), o italiano Mino Raiola ofereceu 200 mil reais à família do atacante Yuri Mamute, à época menor de 17 anos de idade, para ser seu procurador. O intermediário Jorge Machado se viu obrigado a cobrir o valor para manter a parceria com o jogador, que desde os 11 anos é sustentado com sua ajuda.

Mais recente é o caso da joia corinthiana Pedrinho, do intermediário Will Dantas. Conforme Marques (2017), o agente acusa o escritório Elenko Sports de assédio sobre o seu atleta. Na denúncia, Will Dantas, o qual cuida da carreira do jogador desde os 11 anos de idade, afirma que os intermediários da empresa tentaram fazer a cabeça do menino dizendo que ele estava ganhando pouco e que teriam oferecido para o pai do atleta passagem de avião e hotel para ver as finais da Copa São Paulo, apartamento, entre outras coisas coisa. Portanto, o contrato verbal pode ser considerado de risco:

Para garantir o vínculo com um adolescente de família pobre, com aparente potencial para se tornar um grande jogador - e um grande chafariz de dinheiro -, o investimento inicial é um tiro no escuro. Jorge Machado gasta pelo menos R\$ 300 mil mensais com cerca de 200 meninos que ele ajuda a sustentar pagando aluguel, médico, dentista, roupa, chuteira. Como a legislação só permite que o garoto assine contrato após os 16 anos, tornou-se inevitável conviver com os 'ladrões de jogador', como Machado chama alguns figurões da concorrência (FRANCIOSI, 2012).

Os intermediários esforçam-se para manter as relações com seus jogadores consistentes. Diante disso, conforme Myskiw (2006), quando os benefícios não são importantes, as partes não estarão interessadas em desenvolver esforços para

manter e reforçar o relacionamento, a não ser que o comprometimento seja determinado por alto grau de dependência.

De outra banda, dentre os acordos implícitos entre as partes está o suporte ao atleta quando esse é dispensado pelo clube. Muitas vezes o menino e a sua família são pegos de surpresa nessa situação. Cabe ao intermediário, além de buscar nova colocação ao atleta. Segundo Graciano (2018), para o intermediário Renato Velasco são os intermediários que investem em adolescentes que sonham em ser atleta. São eles que os ajudam, sendo que ao serem dispensados pelos clubes, são os intermediários que dão o suporte. São eles que fomentam o futebol.

Como esses acordos não verbais são de risco, sendo que somente se sustenta à base da confiança, o intermediário tem que acreditar na parte contrária e passar credibilidade, através de seu renome. Conforme Seto (2017), a reputação de um dos mais proeminentes intermediários brasileiros, o carioca Eduardo Uram, está no empenho de sua palavra. “Palavra é palavra, e eu honro. Jogador não é peça, é ser humano. O futebol tem fama de ser mal frequentado, mas aprendi a ter confiança. E eu priorizo o lado esportivo em relação ao negócio”. Por outro lado, muitas vezes a palavra honrada também está no lado contrário. É a família do atleta que mantém o acordo, não traindo o agente. Segundo Marques (2017), quando uma empresa assediou o corinthiano Pedrinho, foi o pai dele que não desfez o pacto: “é gente que vai no fio do bigode. O pai dele é homem pra caramba. Ele diz a quem liga, 'procura o Will', mas não me procuraram”, de acordo com as palavras do próprio intermediário Dantas.

Nos acordos tácitos, o mais importante está em confiar em seu parceiro. Como se trata de deveres e obrigações através da palavra das partes, o risco de ser descumprido sem punição para qualquer um dos lados existe. Portanto, é um pacto de extrema fragilidade. A relação de confiança é o condão desse tipo de contrato. Sem essas condições, dificilmente um acordo poderá perdurar. O comprometimento no *continuum* da construção de relacionamentos, conforme Myskiw citando Dwyer *et al.* (1987), é a manifestação de uma relação duradoura, na qual existe uma promessa implícita ou explícita de continuidade relacional entre os parceiros, representando o mais alto estágio na confiança entre as partes.

5. METODOLOGIA

Este capítulo trata do aporte teórico e do método empregado para a composição desta investigação acadêmica. No presente, são expostos as metodologias adotadas que fundamentalmente compuseram a investigação, o tipo de caracterização da pesquisa, os interlocutores do estudo da população e amostra, instrumentos e percursos para a coleta de dados, os processos de análise das informações colhidas.

5.1. CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Para esta investigação, fora adotada a abordagem qualitativa, tendo em vista que os dados recolhidos não se caracterizam por unidades numéricas, e, desta forma, não podem ser analisados por meio de ciência estatística. Logo, a presente pesquisa se caracteriza como qualitativa com delineamento exploratório.

Em relação à investigação qualitativa e/ou interpretativa, esta se direciona a desenvolver conhecimento ideográfico, almejando buscar significados entre os objetos estudados (NEGRINE, 2010). Do mesmo modo, tenciona a compreensão das relações entre indivíduos, instituições e movimentos sociais; processos históricos, sociais e de implementação de políticas públicas e sociais (MINAYO, 2010). Este tipo de pesquisa estima o conhecimento indutivo, visa à interpretação e a descoberta no lugar da mensuração e da constatação. Destarte, essas assumem que os fatos e valores estão densamente relacionados, tornando-se inadmissível uma neutralidade por parte do investigador (THIENGO, 2011 *apud* ANDRÉ, 1995; ALVES-MAZZOTTI; GEWANDSZNJADER, 1998).

De acordo com Minayo (2010), a pesquisa qualitativa busca compreender a lógica interna de grupos, instituições e atores quanto a valores culturais e representações sobre sua história e temas específicos. A investigação exploratória caracteriza-se pelo aspecto de familiaridade com o problema pelo pesquisador, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses (DIEHL; TATIM, 2004). Nesse sentido, o estudo em tela apresenta esses predicados, pois apresenta exigências em relação a conhecimentos que o pesquisador deva estar familiarizado. Ainda, segundo Gil (1995), o método exploratório se desenvolve em uma abordagem qualitativa, utilizando-se de dados bibliográficos e fontes documentais. Conforme

esse mesmo autor (1999), o qual cita Teixeira, Zamberlan e Rasia (2009), o objetivo da pesquisa exploratória é investigar uma situação para propiciar aproximação e familiaridade com o assunto, fato ou fenômeno e com isso gerar maior compreensão a respeito do mesmo. Neste tipo de estudo, objetiva-se entender com mais profundidade a matéria em pauta (RAUPP; BEUREN, 2003).

5.2. INTERLOCUTORES DO ESTUDO

Para este estudo, participaram como interlocutores quatro (n=04) intermediários, cadastrados junto à Confederação Brasileira de Futebol, representantes de atleta de base menores de 16 anos em clubes do Rio Grande do Sul. Todos exercem unicamente a profissão de intermediários. São de sexo masculino, com idades compreendidas entre 36 e 42 anos e experiência profissional na área há mais de 05 (cinco) anos. Apenas 01 (um) tem nível superior completo (educação física). Os outros 03 (três) iniciaram esse mesmo curso, porém não o concluíram.

5.3. PROCEDIMENTOS DE INVESTIGAÇÃO E CUIDADOS ÉTICOS

Para a constituição do referencial teórico, foram pesquisadas notícias em *websites* que dessem conta do tema, fora consultado nas bases de dados das plataformas eletrônicas Google Acadêmico e Portal de Periódicos Capes/MEC, no período compreendido entre os anos de 1990 e de 2018, pesquisas que contivessem os consecutivos descritores: intermediário, FIFA, futebol, não importando onde na estrutura dos trabalhos estivesse alocado, podendo ser no título, no resumo ou no corpo do texto. Foram gerados 708 títulos. Com estes resultados, foram escolhidos os artigos de acordo com a sua relevância os quais motores de busca definiam.

Para fins de categorização, apenas os trabalhos que pudessem ser integralmente adquiridos foram selecionados. Portanto, foram dispostos da seguinte forma: elegíveis, pesquisas com relevância e com possibilidade de integrar a presente pesquisa; não elegíveis, pesquisas sem relevância e, portanto, impossibilidade de fazer parte do referido artigo.

Dessa forma, fora observado, inicialmente, como pertinentes ao presente estudo trabalho através do título de 423 artigos; porém, desses foram classificados 112 textos, entre teses, dissertações, TCCs e artigos, como elegíveis, para serem lidos os resumos. Ao final, especificamente, em relação à figura do intermediário FIFA foram classificados como interessantes 46 estudos que tivessem determinada relação com a investigação em tela.

Ideias extraídas desses textos serviram para a construção do capítulo “referencial teórico”, bem como, a pesquisa bibliográfica permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto (FONSECA, 2002). Afora, para a revisão bibliográfica, também fora efetuada buscas na internet, na plataforma Google, no período entre 1990 e 2018, sobre o assunto: intermediários FIFA e jogadores de base, resultando 98 *links*. Pela ordem de relevância, fora lido todos os títulos, sendo que foram lidos os textos nos quais os títulos apresentassem alguma relevância. Ao total, foram lidos cerca de 30 textos, sem que todos fossem utilizados para o trabalho.

Depois da definição dos sujeitos da amostra e a escolha do instrumento de coleta de informações, fez-se os contatos com os selecionados. As ligações iniciais foram realizadas via *whatsapp*, informando o teor da pesquisa e se aceitava fazer parte da mesma como informante. O próximo passo fora marcar a data e as condições da entrevista (forma de registro e tempo de duração). No que tange a solicitação de colaboração dos sujeitos da amostra foi formalmente apresentada por documento que apresentava a procedência do pesquisador, o orientador do trabalho, os objetivos da pesquisa e as condições de realização da entrevista (Apêndice A).

A coleta de informações junto aos sujeitos da amostra foi realizada por meio de entrevista semiestruturada. Segundo Hair *et al.* (2005), esse tipo de entrevista é baseado em um roteiro prévio e permite maior liberdade ao pesquisador, admitindo a tomada de iniciativas do entrevistador durante as respostas, tornando possível o surgimento de informações inesperadas e esclarecedoras. Nesse procedimento, os informantes, num período de tempo que variou entre 15 e 30 minutos, responderam de maneira espontânea, as seguintes questões: como são estabelecidos os primeiros contatos com o atleta e como chegam a ele; é feito algum contrato expresso (escrito) ou somente verbal com os pais ou responsável pelo atleta não profissional; o que você disponibiliza para o atleta, isto é, oferece aos

pais/responsáveis do jogador para ter a sua procuração ou contrato de representação; quais são os seus interesses ao representar um jogador de futebol não profissional (menor de 16 anos); descreva sucintamente quais análises são feitas sobre o atleta de base para acreditar que vale investir em sua representação. Ao final dessas questões, foi possibilitado ao entrevistado introduzir qualquer informação que julgasse pertinente ao trabalho e que não fora contemplada até aquele momento, isto é, através do tópico “outro(s) dado(s) que julgar útil(eis)” abriu-se esse espaço. A íntegra do roteiro de perguntas encontra-se presente no final desta pesquisa (Apêndice D).

Neste estudo, o tipo de entrevista realizada foi a semiestruturada, em que consistiu na utilização de um roteiro previamente elaborado, aberto para novos questionamentos quando pertinentes. Tendo tópicos apoiados em teorias e hipóteses que se relacionavam ao tema da pesquisa, a escolha por este tipo de abordagem se justificou por permitir ao entrevistado consultar sua memória de forma mais aberta sem um condicionamento das respostas. Conforme Andrade (2009), a entrevista, desde que bem estruturada, executada e interpretada, se compõe em ferramenta eficaz na coleta de dados fidedignos para a confecção de um trabalho científico. Ao mesmo tempo, ressalta a importância da definição dos escopos e dos tipos de entrevista.

Aos entrevistados, foi apresentado e entregue o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) (Apêndice B) e Declaração de Esclarecimento e de Consentimento (Apêndice C). O primeiro versa sobre o teor do trabalho, onde exime o declarante de qualquer obrigação para com a pesquisa. O segundo é uma declaração que foi assinada, declarando estar de acordo com a transcrição da entrevista, realizada pelo pesquisador. Nos documentos, o entrevistado tem assegurado o sigilo absoluto quando assim desejado, além de informar que o depoente pode declinar da entrevista a qualquer momento em ônus.

Como forma de assegurar e garantir na totalidade o sigilo da identificação dos entrevistados, não se publicou na íntegra as transcrições das entrevistas, apenas trechos sem associações a identificações, assim como, não foram vinculados seus nomes aos fragmentos textuais, nem a dados informativos nas análises de conteúdos. Para tal, como forma de garantir o anonimato dos entrevistados, adotaram-se codinomes. Segue tabela relacionando os nomes fictícios adotados aos sujeitos:

Tabela 1 - Quadro de entrevistados

Nome fictício	Idade	Cidade base	Tempo na profissão	Formação escolar
Antônio	36 anos	Porto Alegre/RS	09 anos	Superior Incompleto (Ed. Física)
Sílvio	42 anos	Florianópolis/SC	18 anos	Superior Incompleto (Ed. Física)
Márcio	42 anos	Porto Alegre/RS	13 anos	Superior Completo (Ed. Física)
Fernando	40 anos	Porto Alegre/RS	05 anos	Superior Incompleto (Ed. Física)

5.4. PROCESSO ANALÍTICO

Após a coleta das informações, ou seja, com as transcrições das entrevistas prontas, os dados foram submetidos à metodologia de análise de conteúdo. No caso em tela, análise temática. Bardin (1999), por sua vez, define a análise de conteúdo como um conjunto de instrumentos metodológicos cada vez mais sutis em constante aperfeiçoamento, que se aplicam a discursos de extrema diversificação, sendo um conjunto de técnicas de análise das comunicações. Sua intenção é a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção.

Seguindo os pressupostos de Bardin (1999), a realização de leituras flutuante foi a primeira tarefa a ser empregada. Depois das inúmeras releituras, buscou-se evidenciar e extrair unidades de sentido dos textos das entrevistas, organizando dentro de categorias e subcategorias, que passaram a emergir conforme o surgimento dos recortes textuais. Após a extração, num total de 187 unidades de registro, as mesmas foram aglutinadas mediante os contextos, com o intuito de emprestar significados para a solução do problema de pesquisa. Essa conduta possibilitou o cruzamento de dados, com suas respectivas significações, permitindo observar eventuais relações contextuais.

6. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os achados apresentados a seguir foram estruturados a partir de subsídios coletados junto aos intermediários entrevistados. Neste estudo, a categorização das unidades de registros foi realizada a *posteriori*, conforme a libertação das unidades de registros dos textos. Nesse sentido, formaram-se 03 (três) categorias: "estabelecimentos", "sustentações" e "encerramentos".

A primeira categoria foi decomposta por 02 (duas) subcategorias: "contatos iniciais" e "análises de jogadores". Logo, a segunda categoria "sustentações" foi constituída de outras 03 (três) subcategorias: "vínculos", "recompensas" e "interesses dos intermediários". A última categoria "encerramentos" foi formada pelas subcategorias "partindo do atleta/familiares" e "partindo do intermediário".

Figura 1 - Organograma das categorias e subcategorias.



Fonte: elaboração do autor.

Tabela 2 - Categorias e subcategorias das análises de conteúdo

CATEGORIAS	SUBCATEGORIAS
Estabelecimentos (63)	Análises de jogadores (44)
	Contatos iniciais (19)
Sustentações (103)	Vínculos (16)
	Recompensas (50)
	Interesses dos intermediários (37)
Encerramentos (21)	Partindo do atleta/família (12)
	Partindo do intermediário (9)

Fonte: elaboração do autor.

*O número de unidades de registro correspondente está entre parênteses.

Um total de 187 unidades de registro foi compartimentado nas relativas categorias e subcategorias, que serão descritas e interpretadas a seguir. Nas seções subsequentes, estarão entre parênteses, quantificadas em dígitos, as unidades de registro correspondentes às categorias e subcategorias.

6.1. ESTABELECIMENTOS

A categoria “estabelecimentos” comporta as unidades de registro (58) extraídas das questões da entrevista “descreva sucintamente quais análises são feitas sobre o atleta de base para acreditar que vale investir em sua representação” e “como são estabelecidos os primeiros contatos com o atleta e como chegam a ele”. Essa categoria tem como finalidade evidenciar quais são as análises e os critérios adotados pelos intermediários ao escolher um atleta para ser seu representado; além disso, compreender como são iniciados os relacionamentos profissionais entre intermediários e jogadores de futebol de base menores de 16 anos; Diante disso, emergiram 02 (duas) subcategorias: análises de jogadores (44) e contatos iniciais (19).

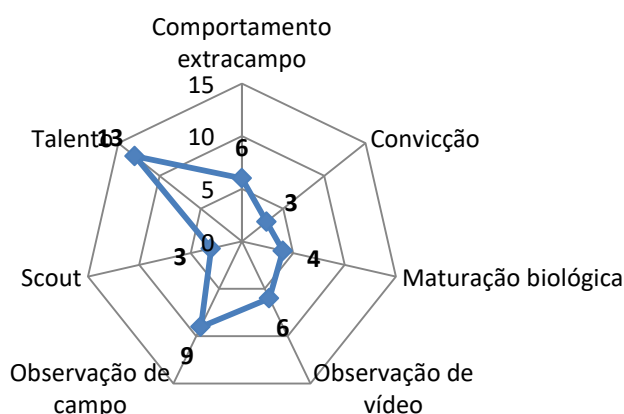
A subcategoria análises de jogadores (44) surge a partir da constatação que alguns critérios são importantes na escolha do atleta a ser intermediado. Foram alocadas nesse campo as unidades de registro "talento" (13 unidades de sentido), "convicção" (3 unidades de sentido), "observação de vídeo" (6 unidades de sentido),

"observação de campo" (9 unidades de sentido) *in loco*, "maturação" (4 unidades de sentido) biológica, "scout"¹² (3 unidades de sentido) e "comportamento extracampo" (6 unidades de sentido).

A intensidade com que as unidades de registro emergem dentro da subcategoria em tela pode ser analisada através da marca do gráfico infra:

Gráfico 1 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Análises de Jogadores

Análises de jogadores



Fonte: elaboração do autor.

Nessa estratégia de garimpo, o método de observar jogadores por vídeos de melhores momentos serve para uma ideia inicial. Muitas vezes, os vídeos publicados no site *YouTube* servem como um cardápio para os intermediários e/ou observadores da equipe na busca do jogador que entendem como talentoso. Da análise desses vídeos curtos, passam para apreciações em vídeos na íntegra quando disponibilizados. Contudo, a avaliação da performance geralmente não se fecha acordo somente com o exame desse material. O intermediário precisa de mais subsídios do que vídeos popularmente chamados de "melhores momentos". Esses servem como uma espécie de balizadores para seguirem para a análise *in loco* nos campos, como refere como refere o intermediário Antônio, mas nunca são determinantes na escolha do atleta:

¹² Análise estatística de dados dentro do futebol. Ferramenta de registro das informações e análise do jogo. No futebol, é comum registrar os passes, desarmes, finalizações e outras ações técnicas do jogador e/ou da equipe.

[...] sem ver jogar. Só com vídeo de melhores momentos também não. Senão é muito fácil. Tá aí o meu vídeo e eu sou assim. Não. A gente tem que olhar noventa minutos. Tem pessoas capacitadas na empresa

Nesse sentido, a análise de performance através de observação de vídeo no processo de seleção não é imprescindível como a observação de campo, podendo ser até descartável.

A unidade de registro "talento" surgiu através das entrevistas como principal fator na busca do jovem atleta. Esse elemento demonstrou ser o principal fator na visão do intermediário no jogador. O intermediário Antônio apresenta o seu processo metodológico de seleção e como entende esse fenômeno:

[...] A gente observa o Brasil inteiro atletas do mesmo nível. A gente tenta selecionar os jogadores que estão em destaque. Hoje, não tem uma bola de cristal para saber se esse jogador vai chegar, vai estourar. Infelizmente. Tem muitos jogadores na base são uns fenômenos. Chegam e não atuam no profissional. Chega e treme. Chega num vestiário, vê um estádio lotado e não é a mesma coisa. Então é relativo. Não tem. Tem jogador que a gente não aposta muito e chega lá dentro do campo e resolve [...] O talento. Tem aquele jogador que tu vê que já está dando o máximo dele. Ele não vai passar daquilo ali. E tem jogador que tu vê que tá jogando com uma naturalidade, que se der um pouquinho mais de gás, de pressão nele, arrebenta né.

O juízo que o entrevistado Antônio possui ao jogador talentoso parece estar associado à perspectiva de cunho intuitivo, o qual Lima *et al.* (2008) condenam: "para uma melhor seleção e promoção de talentos, os critérios não deveriam ser aplicados de forma subjetiva ou de intuição".

Além disso, percebe-se que a principal tática utilizada para o encontro do jogador diferenciado é realizar a observação de campo, *in loco*, do pretense atleta, isto é, examiná-lo atuando em partidas oficiais, quer seja em competições e torneios importantes, quer seja em jogos amistosos. A estratégia de diagnóstico em situação de jogo serve para contribuir com o conjunto formador de convicção a respeito de apostar ou não no futuro jogador. Apesar disso, nem sempre o profissional tem tempo para formar convicção sobre os atributos do atleta. Às vezes, o tempo e o mercado se impõem, não permitindo decidir tranquilamente se irá fechar ou não parceria, como analisa o intermediário Márcio:

Como ele arrebentou nesse outro jogo, vai ter trinta e cinco caras querendo o cara já. Isso não me dá tempo de ter uma convicção cem por cento e uma segurança cem por cento que eu vou ter um guri com um potencial incrível. Não me dá. Porque daqui a pouco, ele chega, joga um jogo contra o Grêmio, contra o Inter, vai lá e toma seis a três. Só que ele fez os três gols. Arrebentou contra o Grêmio. Foi bem. Vai chegar um monte de cara em cima dele já. Um monte. Esse é o futebol, né. Vai chegar um monte e aí eu não vou ter uma margem para que daqui a pouco eu poder ver o próximo jogo dele. Então, de dois jogos que eu vi: um ele foi mal e um ele foi muito bem. E aí eu vou ter que ter convicção ou não ou apostar no meu sentimento.

Esse pensamento é sustentado pelas constatações de Spaggiari (2009) o qual infere que a análise realizada em tempo diminuto impede que valores e características importantes sejam mais bem examinadas. Nesse sentido, no afã de não perder o negócio, o intermediário majora os riscos de ser mal sucedido nas suas escolhas.

Sobre a maturação biológica, foi possível coligir que é um dos critérios determinantes para a seleção do jogador. Esse fator é tão decisivo na escolha que a procura é sempre para jogadores com o nível técnico próximo, mas com maturação biológica mais baixa, ou seja, a preferência é pelo atleta que ainda não está com seu estágio maturacional finalizado, como demonstra o agente Fernando:

[...] aquele menino que já maturou está em vantagem física sobre o que ainda está com um grau mais baixo. Ele ganha na força. Quando selecionamos o menino, preferimos que ele não tenha atingido a totalidade maturacional porque daí teremos certeza que ela ainda tem mais a desenvolver e crescer. Se temos dois meninos com nível parecido de bola, vamos escolher aquele que ainda não chegou ao limite de maturação. Pois acreditamos que esse chegará no profi muito melhor que o outro.

Corroborando com essa opinião, o intermediário Antônio traz a sua percepção que o jogador não maturado ainda tem o que desenvolver, ao contrário do que já está em um estágio mais avançado: "[...] força, maturação. Que conhece aquele jogador que já maturou. Não maturou. Só na visão, sem exame". Nesse sentido, a característica biológica é fator considerado na escolha do jogador. Sendo que no senso comum para a carreira o atleta que apresenta maturação tardia reúna condições melhores para futuramente se profissionalizar. Alguns erros ao selecionar atletas estão em negligenciar o seu estágio maturacional. Nesse sentido, nota-se que existe a preocupação por parte dos intermediários nessa situação, contudo, as

observações são realizadas de forma ineficaz, sem o devido processo técnico. Sem a análise técnica correta, acreditando numa capacidade inferencial, o talento pode acabar sendo preterido pelo jogador mais velho biologicamente, conforme cita Lima et al. (2008), o selecionador escolhe um jogador de maturação precoce, sendo que esse atleta terá melhor desempenho diante aos demais que estão em condições normais ou tardias. Diante disso, podem ocorrer equívocos nas escolhas.

Em relação ao fator *scout*, entendi que é uma ferramenta que auxilia de forma científica na formação da convicção sobre a escolha do atleta. Diferentemente, das observações, esse instrumento fornece dados objetivos sobre o comportamento dentro de campo. Essas informações talvez sobrepusessem os outros critérios na hora da escolha do atleta. As mesmas podem ser adquiridas de diversas maneiras, conforme a afirmação do entrevistado Antônio:

Tem o *scout* dos clubes, a gente conversa. Tudo é uma rede de relacionamentos que... pra chegar no top. [...] Tem sistemas, um exemplo o *wyscout*¹³, os caras vê toda a tua vida ali dentro do campo. Aonde tu errou, aonde tu acertou. Quantos passes acertou. Ah... o calor, o campo... aonde mais tu atuou dentro do campo.

O fator conduta do jogador fora dos gramados também se caracterizou como primordial na hora da seleção. Não só do atleta como a da família. O intermediário busca um jogador fora de série dentro dos campos, mas que tenha um comportamento exemplar fora dele. Muitas vezes, antes de fechar a parceria, são tomadas informações sobre como é o comportamento social do menino. Às apreciações de vídeos, às observações de campo do atleta desempenhando suas funções são somadas aos subsídios extracampo, como relata o agente Fernando:

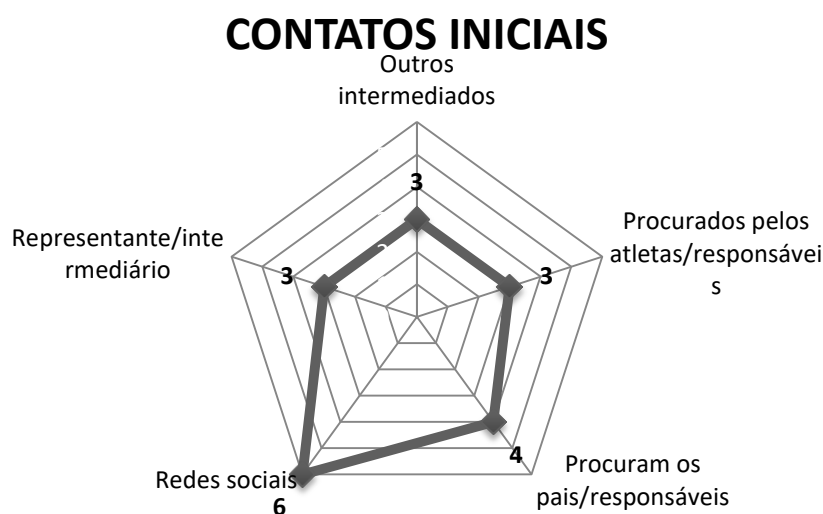
Muitas vezes a gente deixa de ficar com o menino por causa do seu comportamento. A gente olha os vídeos do atleta num primeiro momento. Depois, a gente passa a assistir os jogos. Se achamos que devemos fazer o contato com a família, passamos para uma outra fase que é pegar informações sobre ele. Como é a família, como ele se comporta fora do campo, quem são suas amizades, como ele lida com os colegas e comissões técnicas. Se fechar em todos os quesitos, vamos atrás do contato.

¹³ Plataforma de *scouting*, criada pela empresa italiana de mesmo nome, que contém estatísticas de jogadores e times de todos os países. No Brasil, os clubes da série A a D possuem acesso graças a parceria firmada entre CBF e Wyscout. A partir de 10 euros mensais qualquer um pode ter acesso às estatísticas e assistir até 20 minutos de vídeos.

Nem sempre o interesse no jogador inicia nos vídeos. Muitas vezes pode ser através de uma indicação. Uma visita a uma escolinha de futebol, mas a maioria das vezes é assistindo aos jogos das categorias de bases. É no lócus da base que os intermediários agem. Corroborando com essa ideia, Cardoso (2018) entende que as categorias de base são percebidas como uma fonte de recursos, do qual se pode extrair qualidade, de forma a se obter equipes competitivas com jogadores ajustados ao perfil desejado. Dentro do contexto, a observação de campo se fez mais presente nos discursos o que pode ser inferido como fator deveras mais importante dentro da subcategoria.

Na subcategoria contatos iniciais (19), deduz-se como as relações entre intermediários e atletas de base do futebol são iniciadas, buscando contextualizar como ocorrem essas ações e quais são as estratégias empregadas. Usualmente, os intermediários quando nutrem algum interesse por um atleta monitorado "procuram os pais ou responsáveis" (4 unidades de registro), podendo ser através das "redes sociais" (6 unidades de registro) ou por meio de "outros intermediados" (3 unidades de registro). Antes disso, se certificam que o menino não tenha ninguém o agenciando, isto é, com ou sem "representante/intermediário" (3 unidades de registro). Por outro lado, na contramão, podem ser "procurados pelos atletas/responsáveis" (3 unidades de registro). A distribuição gráfica das unidades de análise pode ser observada no gráfico 2.

Gráfico 2 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Contatos Iniciais



Fonte: elaboração do autor.

Sobre o primeiro contato com a família via redes sociais, o intermediário descobre o perfil do jovem promissor e faz a busca na internet. O segundo passo é descobrir quem é o seu responsável para aí entrar em contato com esse. Nunca ele entra em contato com o menor sem antes falar com os seus pais: “[...] primeiro, com os pais que são os responsáveis”, como relata o intermediário Antônio. Com o contato conhecido, busca as primeiras aproximações com o responsável. O intermediário se apresenta e demonstra o interesse para uma conversa. Isto é, quando o futebol exibido por um atleta cai no agrado do intermediário, esse vai atrás do contato do seu familiar. Esse pode ser adquirido na busca em redes digitais, conforme indica o intermediário Antônio: “Hoje, fica muito fácil o acesso em rede social. A gente acha as pessoas ali e ali a gente pede o telefone do responsável. Marca uma reunião... se conhece, né”.

As unidades de registros (6) extraídas dos textos denotam que essa ocorrência tem maior significância. Os fatores da presente subcategoria demonstram certo equilíbrio, contudo esse fator se apresentou uma proeminência, o que pode ser entendido que os contatos tendem a iniciar através deste meio.

Referente ao fator "outros intermediados", esse aponta que o intermediário busca o contato do garoto o qual está interessado através algum cliente seu que atue na mesma agremiação. Portanto, às vezes, o contato inicial pode ser através desse mecanismo. O intermediário tem o interesse e procura na sua carteira de clientes quem possa ter acesso ao jogador, como corrobora o intermediário Fernando: "Quando a gente tem interesse em conversar com o menino, ou melhor, com a família do menino, a gente dá um jeito de arrumar o contato. Geralmente, algum jogador nosso consegue e faz a ponte". Essa forma não existiu uma emersão de unidades de registro (3) contundente, evidenciando que não seja o método mais comum empregado, mas, que possui relativa força em comparação aos outros fatores surgidos.

Outro fator para situação na subcategoria é referente à unidade de análise "representante/intermediário" (3). Essa unidade de registro relaciona-se dentro do contexto específico, indicando que a busca é saber se já existe alguém agenciando a carreira do jovem jogador, ou seja, se o atleta possui intermediário para poder contatá-lo ou não. Para tal, antes de qualquer ligação, o intermediário cerca-se de todas as informações possíveis do garoto, como afirma o informante Márcio: “[...] se não tiver empresário. Se ele estiver disposto a comprar a ideia que a gente passa

para ele da nossa empresa, a gente acaba trabalhando junto ou não". Apesar disso, pude perceber que a existência de um intermediário trabalhando com o atleta não pode ser considerada um empecilho para uma aproximação, como demonstra o entrevistado Antônio: "[...] se tem alguém, a gente... se for um cara forte de mercado, procura fazer uma parceria". Destarte, além das unidades de registros (3) extraídas dos textos, as informações supracitadas demonstram que o fator contatar jogadores sem "representante" não seja tão significativa. Pois, coexistindo ou não um agente, o desejo em contar com o atleta em seu grupo de representações se sobrepõe.

Sobre o contato inicial partir do atleta ou responsável, ficou demonstrado através das respostas dos entrevistados que as redes sociais digitais, o site Google, o *e-mail*, o telefone, conseguido através de um já agenciado, são os instrumentos mais comuns para começar um diálogo. Normalmente, quando o jogador ou a família procura o intermediário imagina que o profissional será um facilitador da vida esportiva dentro do clube. O intermediário Antônio retrata de forma clara esse devaneio:

[...] quando é mais jovens, eles que nos procuram, que querem um empresário, que querem ter um grande empresário. Pra... todos hoje acham que ter um grande empresário vai mudar muita coisa no clube. Mas hoje não é mais assim. [...] outros acham que o filho dele é reserva e vai mudar isso tendo um empresário. Que nós vamos chegar lá, vamos discutir com o cara. Mas não é assim.

Colaborando com as conjunturas à baila, o intermediário Márcio apresenta as seguintes manifestações: "[...] existe muito a procura da família com a gente. Mas quando... normalmente isso acontece é porque o guri está passando um pouquinho mais de dificuldade. Que não tem tanta visibilidade [...]". Nesse sentido, o procurar partindo do atleta/família aponta que as intenções na parceria escapam do arcabouço das atribuições de um intermediário. Os atletas mais jovens buscam na figura uma parceria que facilite a sua condição dentro do clube, quando não está sendo listado para as partidas ou ficando no banco de reservas.

Outra situação apresentada para que o jogador e/ou sua família procure um agente de jogadores é a demonstrada pelo entrevistado Márcio:

[...] quando as famílias nos procuram é porque já são indicados por alguém que já é nosso. A gente acaba olhando, mas... a gente tem como característica de empresa não ter muito atleta. Então a gente pega uns pontuais. Então, já tá bem definido o que a gente pensa. Então, às vezes, quando procuram, a gente olha, mas sempre é

muito verdadeiro com as famílias. Essa é a grande verdade. A gente nunca deixa de passar os parecer pra eles do que a gente pensa. Se vamos dá com.. segmento num trabalho junto ou vamos ficar monitorando ou até mesmo a gente não quer saber do menino. Essa é o nosso pontual.

Por particularidades de sua agência, o intermediário em questão ao ser procurado pela família, quando não conhece o atleta, faz as análises pertinentes através das observações. Após esses exames, poderá fechar a parceria de gerenciar a carreira ou não. Essa aproximação demonstra que nem sempre as análises do jogador precedem os contatos iniciais. E nem sempre desses serão iniciadas os acordos de cooperação.

A atribuição do intermediário, fundamentalmente, é cuidar e agir, por conta de jogadores e/ou clubes, nas transferências de jogadores em qualquer parte do mundo (EZABELLA, 2009) ou, ainda, representa ou intermedia a celebração de contratos de formação desportiva, contratos de trabalho desportivo ou relativos a direitos de imagem (SOARES, *apud* BARBOSA, 2009) e buscar patrocínios para o jogador (SOARES, 2015).

Diante dos fatos, foi possível identificar que não há uma dependência de ordem entre a análise do jogador e o contato inicial. Esse último pode ocorrer tanto antes quanto depois da observação técnica. O fato depende de quem provoca a ação. Naturalmente, se o contato for principiado pelo atleta/familiar, se porventura houver interesse do intermediário, a análise do atleta ocorrerá *a posteriori*. Destarte, mesmo que seja mais evidente a análise técnica anteceder o primeiro contato, nem sempre isso ocorre.

6.2. SUSTENTAÇÕES

A categoria "sustentações" (107) insurge da libertação das unidades de análises, através das perguntas: "é feito algum contrato expresso ou somente verbal com os pais ou responsável pelo atleta não profissional", "o que você disponibiliza para o atleta, isto é, oferece aos pais/responsáveis do jogador para ter a sua procuração ou contrato de representação" e "quais são os seus interesses ao representar um jogador de futebol não profissional (menor de 16 anos)".

Num campo de conexões tênues e sem as devidas proteções legais, conquistar a representação de um jovem jogador parece não ser tarefa tão árdua,

mas manter ele como seu representado parece ser o grande desafio. A presente categoria tem como objetivo evidenciar quais são as estratégias utilizadas pelos intermediários para fidelizar o jogador de futebol de base como seu cliente.

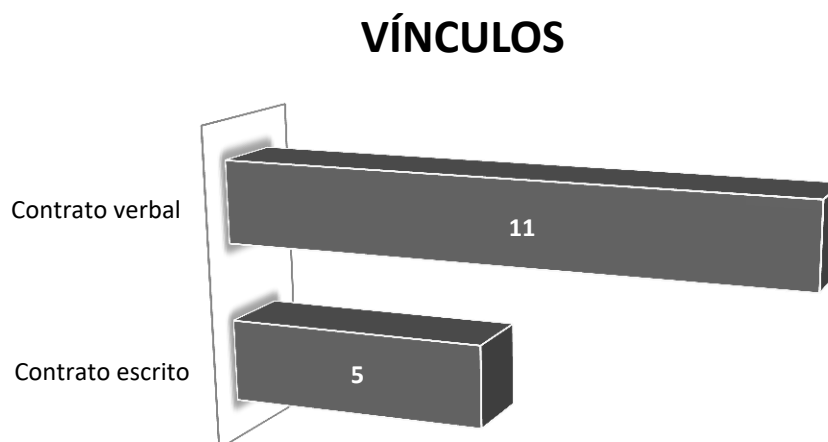
Como ora visto, a CBF e a FIFA proíbe qualquer tipo de acordo expresso - leia-se contrato escrito - entre intermediários e atletas de futebol de base, menor de 16 anos, bem como, com os seus familiares ou representantes legais. Nesse sentido, estruturas são criadas para que as parcerias permaneçam, ou seja, se sustentem e se retroalimentem, mediante pactos verbais, isto é, contratos tácitos.

Após o início do relacionamento entre as partes, tanto os intermediários, quanto os atletas, possuem objetivos futuros idênticos: o sucesso na carreira profissional do jogador, que pode ser traduzido como: a vitória do atleta é a glória do intermediário. No entanto, na fase da categoria de base, mesmo que a ideia de futuro promissor seja comum aos dois, os interesses nas relações podem ser distintos naquele momento. Para que os interesses almejados sejam mantidos e o pacto não seja desfeito antes da colheita, alguns benefícios por parte dos agentes são ofertados aos atletas. Diante desse cenário de imbricamentos, suscitaram 03 (três) subcategorias: vínculos (16), recompensas (50) e interesses dos intermediários (37).

A subcategoria vínculos (16) deseja expor como se mantêm conectadas as relações, apresentando dispositivos que constituem uma lógica de interdependência. Das entrevistas, apuraram-se duas unidades de contexto, o contrato escrito (5) e o contrato verbal (11). A frequência dos aparecimentos dessas unidades de significado pode ser observado no próximo gráfico.

Sobre os vínculos (16), o contrato escrito ou expresso é um documento confeccionado e assinado pelos interessados como processo de sedimentar e garantir que os acordos sejam cumpridos de ambas as partes. Todavia, é veementemente, conforme as regulamentações da CBF e da FIFA, proibido a celebração de qualquer tipo de contrato de representação entre intermediários e jogadores de futebol não profissionais menores de idade.

Nesse sentido, mesmo não sendo permitido pela CBF e pela FIFA, os intermediários costumam realizar acordos verbais com os atletas e seus responsáveis. Nada obstante, existem profissionais que selam seus acordos através de pactos expressos, ou seja, contratos escritos, sendo esses despídos de qualquer

Gráfico 3 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Vínculos

Fonte: elaboração do autor

validade: “[...] o mercado tem muita gente que faz documentos em papel, em cartório, registrado. Nós não fizemos. A gente sabe que a lei não permite”, como o demonstrado pela fala do intermediário Márcio.

O caput do artigo 24 e o parágrafo único do RNI da CBF dispõe a proibição da contratação dos serviços de intermediário pelo jogador de futebol não profissional menor de idade para qualquer tipo de negócio. No entanto, como pode ser visto os intermediários não estão afeitos ao respeito dessa regra. Os entrevistados admitem existir acordos velados entre as partes, que, apenas, deixam de registrar os seus acordos em papel.

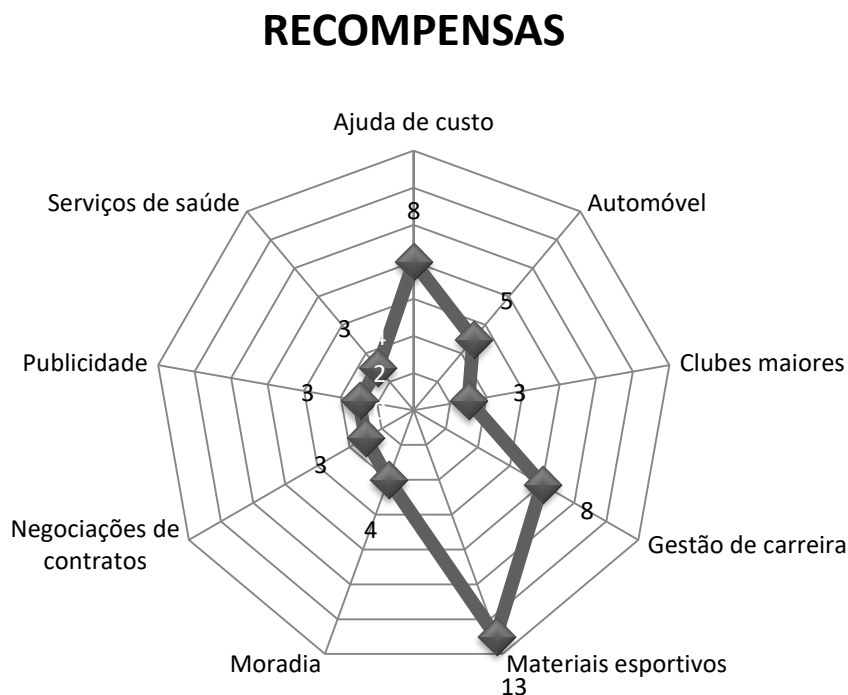
Partindo dessa premissa, o ato de não constituir as combinações em contratos expressos, não impede que os contratos tácitos existam. Nessa faixa etária, o documento escrito não é permitido como ficou bem demonstrada na fala do entrevistado Márcio: “[...] então fica uma coisa verbal até o momento de poder fazer com dezesseis anos. A gente faz e já registra na CBF no campo de intermediários”. Contudo, o intermediário Márcio esquece que a CBF não permite que o seu serviço seja contratado, como fica demonstrado em seu raciocínio. Pela falta de mecanismos legais que garanta a ratificação dos pactos, os contratos verbais são baseados na relação de confiança.

De outra banda, o intermediário não possui garantia nenhuma que o atleta quando chegar à idade de assinar contrato profissional¹⁴ vai procurá-lo para contratar os seus serviços. O intermediário Márcio faz uma alusão da relação com a do casamento: "[...] confiança, como se fosse um casamento, né cara. Eu sempre falo para todo mundo que isso é um casamento. Os dois têm que... nós temos que confiar neles. Eles têm que confiar na gente [...]". Nos casamentos são celebrados contratos de matrimônio. Nesse sentido, a analogia utilizada pelo profissional ficaria desconexa. Contudo, na contemporaneidade, a união estável entre pessoas ou concubinato também são popularmente chamados de “casamento”. Diante disso, a ideia ora apresenta por Márcio seria expor, através de confiança, da cooperação, na interdependência, uma formação de parceria duradoura, com aspiração de uma relação duradoura entre os parceiros, representando o mais alto estágio na confiança entre as partes (MYSKIW *apud* DWYER *et al.*,1987)

Apesar de existir amarrações informais entre as partes - essas sendo veementemente vedadas tanto pela CBF quanto pela FIFA – o único instrumento que pode garantir o sustento da relação de ambas as partes é a confiança. Essa confiança é amparada pela palavra. Conforme Seto (2017), a palavra do intermediário que goza de grande reputação junto ao mercado é o suficiente para que os acordos prevaleçam. Entretanto, da outra parte nem sempre apresenta garantias.

Na subcategoria recompensas (50), é plausível entender como um conjunto de ofertas de materiais e de serviços que o intermediário disponibiliza para o jovem atleta, bem como para sua família em troca da fidelidade da parceria, isto é, seria uma espécie de pacote com regalos que os seduzem. Incluso nas possibilidades de agrados, surgiram através das entrevistas, ajuda de custo (8), moradia (4), automóvel (5), clubes maiores (3), materiais esportivos (13), negociações de contratos (3), gestão de carreira (8), publicidade (3) e serviços de saúde (3). Na próxima página, o gráfico 4 demonstra a distribuição conforme a frequências desses fatores.

¹⁴ O primeiro contrato especial de trabalho desportivo, cujo prazo não poderá ser superior a 5 (cinco) anos.

Gráfico 4 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Recompensas

Fonte: elaboração do autor.

Em relação à ajuda de custo, o patrocínio financeiro mensal ao atleta ou alguma contribuição pecuniária inicial brotaram dos textos, sendo método muito eficaz para manter a relação de parceria. O intermediário se dispõe a bancar mensalmente uma contribuição financeira, isto é, uma espécie de salário para a família ou doar uma quantia considerável em dinheiro no início do pacto. O agente Márcio corrobora com essa ideia informando que utiliza a estratégia de pagar mensalmente:

[...] uma ajuda de custo que não vai salvar a vida dele. Não vai fazer com que o pai e a mãe fique rico. Mas é uma ajuda de custo para o guri se sentir valorizado, para ele poder ir no shopping e poder comprar um sanduíche. E comprar uma coisinha que ele queira com os amigos.

Por outro lado, o intermediário Antônio afirma categoricamente que o seu escritório é contrário a essa prática para manter as relações intactas: "[...] o mercado hoje tá bem complicado. Muita gente paga para ser empresário de jogadores. Nós não trabalhamos assim". Ao contrário da afirmação de Antônio, o interrogado Sílvio

indica, mesmo que ele negue não pagar, que a prática de pagar salários para os menores, através de suas famílias, é uma constante nesse mundo:

[...] dão ajuda de custo mensal. Tudo que são coisas que a partir desse ano de dois mil e dezoito foi proibido. Então, assim, eles burlam teoricamente a lei. É óbvio que o atleta que está recebendo isso não vai falar, nem o pai e a mãe. A não ser que eles entrem em litígio com o empresário e mostre essa a, essa a... prove essa... essa contra lei, né. No caso, as coisas erradas que estão fazendo para a CBF [...].

Conforme Franciosi (2012), a ajuda de custo mensal é uma prática convencionada entre intermediários e jovens atletas. Essa ação é um método de sustentar a relação entre as partes até chegar à profissionalização do atleta. O regalo também pode ser veículo: "dar como presente ao pai do menino um automóvel", segundo entrevista da jornalista Franciosi (2012). Além disso, é muito comum os intermediários pagarem aluguel de moradia ou darem casas para os seus clientes enquanto jovens, como forma de fidelizar. Corroborando com essa assertiva, os pesquisadores Guerra e Souza (2013) revelam que é usual oferecer, para família do garoto, casa, emprego aos pais, escola particular, plano de saúde, entre outras coisas. No mesmo sentido, Franciosi (2012) aponta que o intermediário Gilmar Veloz admitiu ter perdido alguns imóveis em negócios sem sucessos, o que confirma a ideia de ofertar residências, para jovens jogadores. Ainda, o intermediário Jorge Machado gastaria algo em torno R\$ 300 mil mensais com cerca de 200 meninos, o qual ajuda a sustentar, pagando aluguel, entre outras coisas (FRANCIOSI, 2012).

Diante disso, deve ser alertado que essas práticas são proibidas pela CBF, mesmo assim são usuais e recorrentes pela classe, como o intermediário Sílvio ressalta:

[...] os empresários não podem mais oferecerem valores financeiros para a família. Mas isso é uma grande mentira. Porque eles fazem um acordo por fora com a família. Dão carros, dão ajuda de custo mensal [...]

Todavia, não são somente os regalos que são vedados. A contratação pelo jogador não profissional menor de idade de intermediário para a realização de qualquer tipo de serviço também é proibida (CBF, 2018).

Dentro das possibilidades no pacote de ofertas dos intermediários, encontra-se a unidade de registro "clubes maiores". Essa se articula com a possibilidade de alocar em clubes melhores do que o jovem se encontra, ou seja, alçar o aspirante a outro patamar na hierarquia de clubes de futebol. Em termos práticos, ao jogador é prometido tirá-lo do clube que se encontra, mais modesto, para uma equipe com maior visibilidade: "[...] o processo que a gente fez de tirar de um clube pequeno pra levar para um clube grande [...] pra botar numa estrutura melhor [...]", aduz o intermediário Márcio. Neste momento, procuro explicitar o expediente o qual os intermediários se valem para conquistar e/ou manter o seu cliente. A proposta sedutora de sempre procurar elevar a condição esportiva do atleta, na forma de alocando em clubes melhores, além de servir como tal, igualmente é um processo de valorização do seu jogador.

"Materiais esportivos" talvez seja a prática mais recorrente para a alimentação dos relacionamentos. Fornecer chuteiras, caneleiras, luvas de goleiros é, dentre os acordos intrínsecos, questão obrigatória em qualquer combinação nesse território. Quase todos os entrevistados foram afirmaram que fornecem materiais esportivos. Que essa ação visa possibilitar a prática esportiva para configurar um melhor desempenho desportivo. Eles creem que esses objetos fazem parte do ferramental de trabalho dos atletas, portanto é um investimento. O intermediário Fernando assegura que os seus clientes recebem chuteiras, através de patrocínios ou do seu próprio bolso:

"[...] quando o menino tem mais qualidade, nós procuramos as empresas para patrocinar ou apenas fornecer as chuteiras. Nós temos algumas parcerias com as representantes aqui no Brasil. Mas quando o atleta não tem tanta visibilidade, nós compramos e damos os calçados a cada três ou quatro meses".

Para corroborar com a declaração de Fernando, o entrevistado Márcio manifesta que a sua estratégia é formatada nos mesmos moldes:

"[...] A gente oferece material esportivo, que é para eles trabalharem, a chuteira. Dá em média quatro chuteiras por ano, ali de três em três meses, que a gente procura os contatos que temos com os patrocinadores, na maioria das vezes. [...] material esportivo. Material de primeira linha. Uma chuteira adequada para o menino poder trabalhar.

Seguindo a linha do fornecimento de chuteiras, o informante Antônio demonstra que a suas ações se coadunam com a dos seus colegas de profissão:

[...] a gente oferece material esportivo, que é para eles trabalharem, a chuteira. Dá em média quatro chuteiras por ano, ali de três em três meses, que a gente procura os contatos que temos com os patrocinadores, na maioria das vezes. [...].

Dentro da subcategoria recompensas, o fornecimento de materiais esportivos (13 unidades de registro) dá conta que essa função é usual para a manutenção dos relacionamentos. No entanto, a questão de fornecer o material para o menino trabalhar demonstra a situação o qual os intermediários se apresentam como os donos dos meios de produção, enquanto os jovens são os trabalhadores braçais.

De outra banda, para melhorar a ilustração das recompensas, está a informação que o intermediário Jorge Machado gasta pelo menos R\$ 300 mil mensais com cerca de 200 meninos, pagando aluguel, médico, dentista, roupa, chuteira (FRANCIOSI, 2012). Ainda, segundo Carvalho (2018), quando o intermediário não disponibiliza as chuteiras, viabiliza, através de empresas de material esportivo.

A unidade de sentido negociações de contratos (3 unidades de registro), como demonstra a literatura, é a raiz da causa do procurador de jogador de futebol. Na pesquisa em tela, esse serviço pauta-se na confecção de contratos de formação entre clubes e atletas. Sendo que nesse período (nessa etapa do atleta de base) não é muito usual, contudo, mesmo assim, os intermediários oferecem esse assessoramento para o futuro profissional. Das entrevistas brotaram que essa prática é apenas para o profissional. Não se notabiliza como uma oferta para o presente, mas para o futuro.

A gestão de carreira é aspecto relevante para a perpetuação das relações neste cenário, haja vista, ser percebida como o serviço de assessoramento de vida esportiva, sendo que o intermediário baliza o trajeto a ser percorrido, para que o menor não se desvirtue dos seus objetivos. O entrevistado Antônio aventa a seguinte opinião:

Tem o extracampo também. Aí que a gente entra. Aonde a gente tenta mais segurar. A gente dá o caminho, a escolha é deles, a gente não pode mandar, a cabeça é deles. A gente dá o caminho... esse

caminho é mais fácil. Se tu fizer assim, vai dar certo. Às vezes, muitos se perdem no caminho.

O planejamento de carreira para essa idade apresenta-se dentro das recompensas oferecidas pelos agentes como primordial para a realização do sonho do aspirante. Nesse sentido, o intermediário Fernando acrescenta: “muitos materiais e serviços são oferecidas ao jogador, mas para mim a gestão de carreira é a mais importante e que eles e as famílias deveriam levar mais em consideração”.

Além do serviço de planejamento de carreira, existe o serviço de publicidade. Nesse campo, seria o serviço de propaganda nas mídias sociais, através de *cards*¹⁵, assessorias publicitárias ou fotos e informações sobre o atleta no *website* da empresa. Porém, essas unidades de sentido não se apresentaram com tanta força para esse público. Para os recém-iniciados, o intermediário Márcio entende que a publicidade se restringe apenas às publicações nas mídias sociais: “[...] principalmente, nessa faixa etária muito pequena é muito *card*, né, cara. A gente faz os *cards* para mostrar e divulgar o trabalho deles. Eles gostam muito”.

Para dar conta de um campo em que os clubes deixam a desejar, os intermediários entram com o que pode ser compreendido como serviços de saúde (3 unidades de registro). O intermediário Antônio, sobre este assunto, afirma que casualmente oferecem:

[...] atletas que precisam de psicólogo. O psicólogo do clube não dá conta. Tem exceções que a gente paga um psicólogo. Ah, o meu filho tá doente. Questão de saúde. A gente tenta organizar alguma coisa quando não tem para onde correr [...].

A possibilidade desse serviço-extra se evidencia por meio do discurso do entrevistado Antônio. Porém, a manifestação do intermediário Fernando torna mais nítida tal situação: “se o menino precisar de um psicólogo, de um dentista, de um médico, onde o clube não tem, nós podemos disponibilizar. Mas isso não é uma regra. Não costumamos oferecer quando acertamos com o atleta”. Essa condição que engloba a contratação de serviços profissionais na área, como psicólogos, dentistas, médicos, entre outros, pode ser entendida como um *plus*¹⁶ para a alimentação das relações. No entanto, em relação aos outros fatores, ficou vivo que

¹⁵ Peça publicitária normalmente veiculada em redes sociais digitais, com informações sumárias sobre participação do atleta em jogo ou competição.

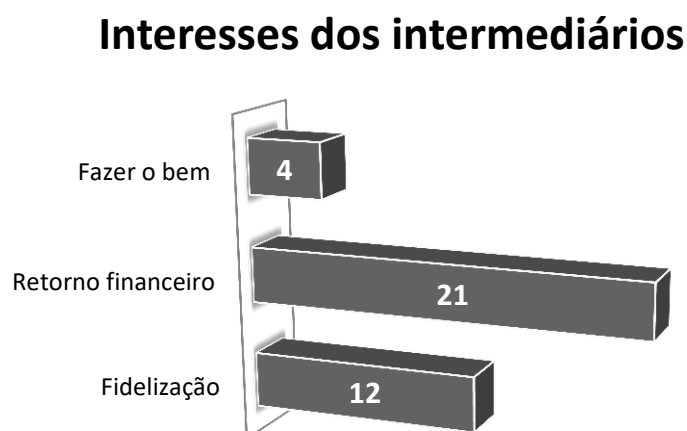
¹⁶ Palavra de origem latina que significa mais.

não emerge com tanta força, mesmo que o setor saúde seja essencial em qualquer âmbito. Esse fator pareceu ter menos poder de persuasão para alimentar a manutenção do relacionamento.

Diante desse conjunto de motivações, evidenciou-se que são inúmeros os bens materiais e de serviços ofertados, com a intenção de manter o jogador de futebol de base dentro do acordo. Entretanto, a unidade de sentido materiais esportivos dentro da presente subcategoria esteve mais intensa em consideração às outras. Dessa forma, pode perceber que o fator mais destacado é a materiais esportivos.

Os conteúdos alocados na subcategoria “interesses dos intermediários” (37) se apresentam com extrema relevância à medida que fornecem subsídios para compreendermos quais são as vantagens visadas nessas associações por parte desses agentes. Nesse sentido, os elementos analíticos servem para clarificar quais são os benefícios almejados por esses profissionais, haja vista, que atletas nesse período de formação (base, menores de 16 anos) são impedidos de contratar seus serviços, bem como, pagar qualquer tipo de comissionamento ou serem envolvidos em transações financeiras em trocas de clubes ou qualquer coisa que o valha. Dentro dessa subcategoria, libertaram-se espontaneamente das entrevistas os fatores fidelização (12), retorno financeiro (21) e fazer o bem (4). A emergência desses fatores pode ser examinada no gráfico 5.

Gráfico 5 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Interesses dos Intermediários



Fonte: elaboração do autor.

A unidade de registro fidelização surgiu como um dos eixos nos ensejos dos intermediários nessas conexões. No sentido mercadológico, o jogador não profissional se tornaria fiel ao serviço prestado até então, transcendendo a assinatura do seu primeiro contrato profissional. Para tal, o atleta, quando não profissional, teve a sua carreira bem gerida, foi sustentado pelo intermediário. Por questões pessoais, ao adentrarem no período permitido pela legislação brasileira da profissionalização, se veem na obrigação de tornar oficialmente o agente, que lhe cuidou até aquele tempo, como seu procurador – celebrando contrato de representação - em todas as questões contratuais relativas a negócios junto a clubes de futebol, empresas patrocinadoras e/ou agências de publicidades, entre outras possibilidades.

O entrevistado Antônio entende dessa forma: “Trabalhar com ele desde jovem para no futuro, tu ser o representante dele, o intermediário”. Tal dialética demonstra que a ideia de empresariar¹⁷ desde cedo é um método de sedução, no qual o agente visa que o jogador e a sua família permaneçam como seus clientes de direito a partir da assinatura do contrato de representação.

Os respectivos depoimentos dos intermediários Fernando e Antônio demonstram coerência a partir de uma visão lógica de interesses na intermediação:

[...] quando construímos uma parceria com a família do garoto, a gente procura dar toda infraestrutura para que ele, o jogador, chegue ao profissional nas melhores condições possíveis. A gente quer que ele chegue lá em cima melhor do que poderia imaginar quando fechamos a parceria. Que ele chegue valorizado. Ele estando valorizado, eles verão que valeu a pena o nosso pacto e seguirão com a gente em voos maiores. Então, o que eu quero dizer com isso que a gente busca fazer o melhor trabalho com o menino para que ao assinar contrato profissional, assine com a gente o contrato de representação. Que tenham consciência do nosso apoio e sejam fieis a nós.

[...] a ideia é fidelizar o atleta enquanto jovem, né. Sem documento, algo verbal, para que no futuro nós possamos fazer um bom negócio em questão financeira para todos, né: empresa, família e jogador.

Nota-se nessa lógica em sustentar financeiramente por alguns anos um jovem promissor, apenas investindo, sem perceber ganhos econômicos no período como

¹⁷ Jargão do futebol relacionado ao ato do intermediário administrar a carreira do atleta.

não profissional, um processo que objetiva transparecer segurança, incidindo em confiança e, por conseguinte, mantendo o garoto/família fidelizado. O comprometimento na relação de confiança deve coexistir. Esse empenho é primordial para o sucesso no intento do intermediário. Nesse período, “o fio do bigode” (MARQUES, 2017) assume vital importância.

A unidade de registro retorno financeiro (21) foi a que mais teve ocorrência dentro da subcategoria interesses dos intermediários. Esse fator demonstra uma situação que me parece um tanto óbvia, pois permeia uma dialética mercantilista que envolve o futebol dos últimos tempos. A própria figura do intermediário, conforme Soares (2015), emerge à medida que esse passa a articular os acordos financeiros entre clubes e jogadores, sendo o representante destes últimos.

Nesse sentido, não existe razão de se pensar de outro modo que o fator principal quando se fala em interesse de um intermediário em representar um jogador de futebol em início de carreira na base é auferir lucro quando esse se profissionalizar. Sobre isso, o intermediário Sílvio ratifica: “[...] nada mais pensam do que no retorno financeiro. Única e exclusivamente, é o retorno financeiro. [...] o pensamento do empresário é único e exclusivo em um retorno financeiro”.

Tais dados dão indícios que o intermediário busca lucrar com o menino num futuro não tão distante, mas precisa investir durante o percurso de desenvolvimento na base. Contudo, não pode ser qualquer atleta a se apostar. Tem que ser o jogador que tenha potencial para, preferencialmente, ser negociado na Europa. “A gente trabalha sempre com visão em clube europeu, onde vai dar o estouro, o estouro do negócio para nós realizar uma boa intermediação”, afirma o entrevistado Antônio. Essa fala confirma que a ideia é lucrar com a venda no principal mercado mundial. Quando o intermediário se refere a “estouro” ele pretende dizer que é o momento em que o atleta está desenvolvendo a sua prática em alto nível e que tem condições de jogar no time titular no clube em que atua. O intermediário Sílvio corrobora que a ideia é ter o retorno do investimento com lucro no período do “estouro”:

[...] o jogador, quando estourar, no futuro, para ganhar dinheiro. Única e exclusivamente, é isso. [...] Vislumbrando o futuro para ter esse retorno financeiro. [...] a única coisa que os empresários podem falar. Pegar e dizer isso ou aquilo. Eu garanto que nada mais do que no retorno financeiro. Única e exclusivamente, é o retorno financeiro.

Como pode se perceber, o estouro seria o futuro em que os intermediários pressagiavam no menino lá quando ele tinha 12, 13, 14 anos. O intermediário Márcio também confirma que o ensejo maior dentro desse relacionamento é o lucro futuro:

[...] nosso interesse como empresa ela não foge da parte financeira.
[...] nesse nosso trabalho, ele precisa ter o lucro para a empresa ter o andamento também. Sem dinheiro a empresa não anda. A empresa precisa fazer dinheiro também.

Contudo, existe a justificativa que o dinheiro serve para a empresa se movimentar, podendo ser entendido que esse dinheiro possa ser utilizado na retroalimentação de acordos com outros jovens jogadores.

Diante dos fatos, esse fator indica que o escopo primordial por parte do intermediário ao contrair laços com o aspirante a futebolista é auferir ganhos econômicos posteriores, isto é, o agente ao propor negócio com a família do menor de 16 anos, quando não pode lucrar, apenas investir, pensa lá na frente, quando ele se profissionalizar. Como uma espécie de poupança, em que vai depositando seus capitais, objetivando um capital econômico futuro. Como seu representante nas futuras negociações, a ele caberá comissionamento. Além disso, poderá receber percentual da remuneração do atleta (EZABELLA, 2009). Tudo conforme o que fora pactuado previamente, escrito e registrado junto a CBF.

Outro fator que fluiu na situação relativa aos interesses do intermediário seria "fazer o bem". Essa unidade de sentido em relação aos primeiros fatores da presente subcategoria não emergiu com tanta força, todavia, os entrevistados expuseram de forma que pudesse ser considerada dentro desse contexto. O inquirido Fernando destaca: "Óbvio, que vamos fazer o bem. Afinal, estamos tirando o menino, tirando a família da pobreza. Estamos entregando uma vida digna e dando esperança que sejam pessoas de sucesso". Todavia, a fala indica que o interesse em fazer o bem seria uma atividade secundária, sendo um mero desfecho paralelo aos interesses primários. O diagnóstico do entrevistado Sílvio reforça essa ideia de secundariedade: "[...] vai fazer o bem no começo, porque ele está fidelizando a família. Mas ele pensa no futuro". Na contramão, vem o pensamento do intermediário Antônio, que compreende o menino jogador como um filho e não como um meio de alcançar ganhos econômicos: "[...] Muitos pensam como um produto o atleta. E pra nós não é um produto. Pra nós, é mais um filho que a gente vai te cuidar com os olhos de pai, né". Nessa mesma linha, o inquirido Márcio segue:

[...] Muito empenho, muita aproximação. Muito carinho. A gente está sempre nos jogos dos caras. A gente se desdobra aí. A gente não para um minuto. Porque a gente está sempre pertinho até para trabalhar a parte esportiva. Não só a parte financeira.

Nesse cenário, todos os entrevistados foram unânimes em dizer que dentre suas ações e interesses há a característica de fazer o bem ao menino e extensivamente à sua família. Entretanto, as intenções parecem não ser a mesma. Enquanto, uns admitem que o "fazer o bem" é reflexo secundário dos seus interesses, outros propalam que antes de qualquer coisa as relações são humanas. Apesar disso, esse fator permite inferir que o fazer bem de fato é intrínseco às atividades de intermediação do futebol, mas que não são anseios basilares. Partindo dessa premissa, percebo o menino-jogador como uma espécie de ativo¹⁸ para os intermediários. Mesmo que faça o bem para o garoto e sua família, os intermediários, em sua maioria, estão preocupados com a valorização do seu bem capital. Para que isso ocorra, obviamente, as vidas dos aspirantes devem estar bem estruturadas, estarem em condições plenas de saúde, físicas e mentais para poderem desempenhar os seus ofícios com maestria. Assim sendo, os intermediários buscam providenciar que essas situações ocorram, fornecendo as melhores condições para que seus atletas alcancem uma rentabilidade técnica e tática, sendo esses fatores cruciais de valorização mercadológicos.

Na subcategoria interesses do intermediário, foi possível verificar que o fator "retorno financeiro" emergiu com maior intensidade em relação aos outros fatores. Em seguida, surge a "fidelização" e logo depois o "fazer o bem", o que pode denotar que os intermediários têm como interesse preponderante nesses enlaces o retorno financeiro. De certo modo, esses fatores não conseguem estar desassociados, pois existe uma interdependência entre os mesmos.

6.3. ENCERRAMENTOS

A categoria encerramentos (21) as unidades de registros foram alocadas de forma que denotem como as relações comerciais entre as partes tendem a ser finalizadas. Percebi que os elementos que tencionam as relações, para que as

¹⁸ Todos os bens e direitos que uma instituição econômica possui e que possam ser valorizados em termos monetários.

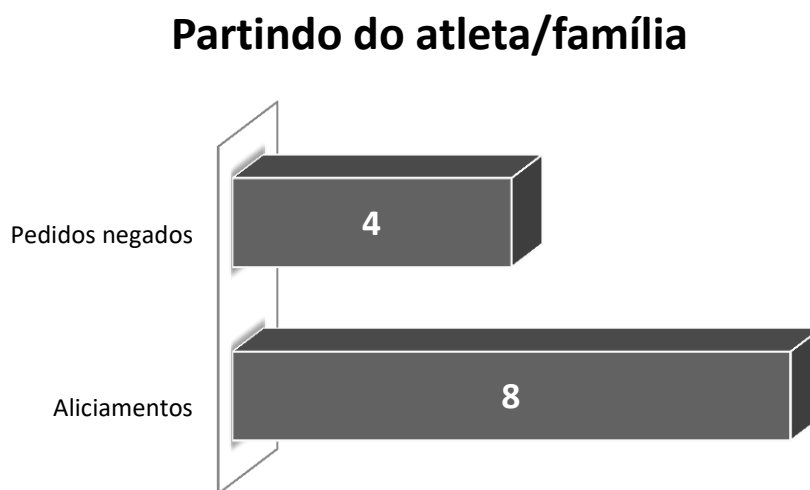
mesmas findem, podem advir tanto dos interesses do jogador e da sua família, assim como do intermediário. Nesse sentido, emergiram dessas unidades de contexto duas subcategorias - partindo do atleta/família (12) e partindo do intermediário (9). A subcategoria encerramentos (21) tem como escopo inferir como as relações profissionais são desfeitas entre intermediários e atletas de base.

Através das análises das entrevistas, pode ser percebido que as dissoluções de contratos quase sempre tendem ser unilaterais, podendo ser por decisão do atleta/família ou pelo intermediário. Os motivos das partes são distintos e serão explicados nas próximas linhas.

Para dar conta da análise, emergiram 02 (duas) subcategorias: partindo do atleta/família (12), partindo do intermediário (9).

A subcategoria partindo do atleta/família apresenta os fatores que influenciam na decisão do jogador de base, juntamente com seus familiares ou representantes legais, em romper a relação com o seu intermediário. Nesse âmbito, aparecem dois fatores “aliciamentos” e “pedidos negados”. Essas unidades estão quantificadas graficamente desta forma:

Gráfico 6 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Partindo do atleta/família



Fonte: elaboração do autor.

Em relação à "aliciamentos", como nessa idade, não há contrato escrito que impeça a troca de intermediário pelo jogador, o menor (e sua família ou responsável) tem total liberdade para mudar bem quando quiser. Diante disso, alguns

intermediários, sabedores disso, costumam oferecer vantagens melhores do que os atuais, como atesta o entrevistado Márcio:

[...] no meio empresa... empresarial a gente corre esse risco também de tu pegar o guri com treze anos, manter até os dezesseis. [...] com o crescimento do atleta, com o mercado sendo meio prostituído, né, cara. Ahn... às vezes, a gente corre o risco de perder o cara na sequência porque um empresário foi lá e ofereceu um carro para a família e uma remuneração fora da realidade.

Essa realidade pareceu ser bem comum no meio das intermediações. A continuidade relacional se dá mais pelas benesses estendidas, como adverte Myskiw (2006): "se os benefícios não são importantes, as partes não estarão interessadas em desenvolver esforços para manter e reforçar o relacionamento".

Como a legislação brasileira só permite que o jogador assine contrato de representação após os 16 (dezesseis) anos, o assédio aos jovens é inevitável (FRANCIOSI, 2012). Com a possibilidade de quebrar o pacto por condições financeiras melhores, muitas vezes a família do jogador decide abandonar o intermediário atual para se vincular a outro que lhe proporcione ganhos melhores.

Outra situação que surgiu através dos pensamentos dos entrevistados sobre o fim da relação partindo do atleta é quando passam a exigir além do que fora acordado inicialmente e que tenha o seu "pedido negado". Esse fator emerge da ideia que os intermediários nem sempre podem ou devem atender os desejos e luxos do seu representado. Acontece que muitas vezes um "não" pode determinar unilateralmente o fim da união entre as partes. O intermediário Márcio exemplifica:

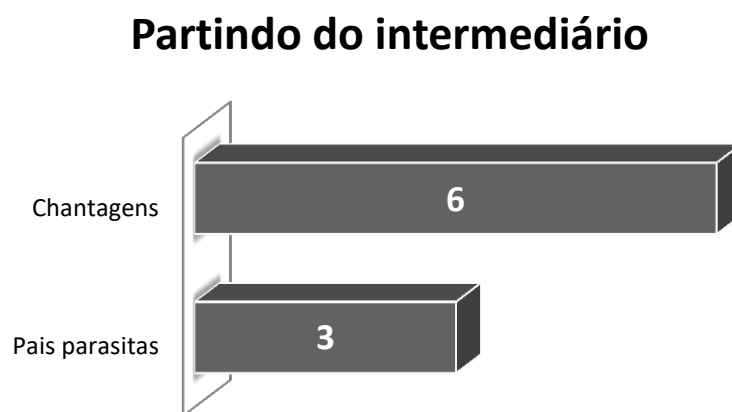
[...] Porque tu ajudou. Tu tirou o guri do nada. Levou ele para o tudo. E ali, por diante, ele já tá mudando o jeito de ser e não tá nem querendo saber o que passou lá pra trás. Muitas dessas famílias, elas não estão pensando: pô, nós caminhamos juntos. Subiu os degrauzinhos da escada todo mundo junto. Chega um momento da escada que ele acha que ou ficou brabo por alguma coisa que a gente disse um não. Ou porque a gente não deu iPhone. Porque a gente não deu um videogame. A gente somos... nós somos as piores pessoas do mundo. [...] Não é só na nossa profissão, né, velho. Muitas coisas acontecem isso. Mas os caras não dão, não dão valor o que foi feito no passado.

A falta de consideração por parte do jogador pode ser o indicativo para que essa intercorrência surja. O intermediário ressalta que todo envolvimento é esquecido e que a negativa ao pedido se transforma numa afronta ou algo deletério,

que, por sua vez, é determinante para o rompimento do contrato. Esse fator apresenta como os relacionamentos nesse âmbito são frágeis e com amplas chances de serem estéreis.

A subcategoria “partindo dos intermediários” notabiliza-se pela decisão de rompimento de relacionamento com o atleta/família por parte do intermediário. Esse campo visa demonstrar como ocorrem os termos dos acordos de forma unilateral pelos intermediários. Dois elementos se destacaram como justificativa para o desacordo: "pais parasitas" e "chantagens". Essas unidades de registro podem ser visualizadas no gráfico 7.

Gráfico 7 - Frequência das unidades de registro na subcategoria Partindo do intermediário



Fonte: elaboração do autor.

O fator pais parasitas (com 3 unidades de registro) enseja demonstrar que, para os intermediários, os pais não podem viver à custa de seus filhos, pois são apenas crianças. Que os genitores devem ter seus trabalhos e afazeres próprios e não viverem a vida de seus filhos. O intermediário Antônio explicita bem esse entendimento através da seguinte fala:

[...] Hoje em dia a gente vai numa arquibancada, tem jogo segunda, terça, quarta, quinta, sexta. Três da tarde, o pai e a mãe estão ali em todos os jogos. Não trabalham. Eu acho que o pai e a mãe tem que seguir a sua vida. O atleta tem um sonho. Um menino, uma criança, ele tem que viver os sonhos dele. Tem que estudar, tem que descansar. Eu acho que essas pessoas acabam atrapalhando. Dando essa verba pro pai e pra mãe, o pai e a mãe deixam de trabalhar. Deixam de fazer as coisas. Tão vivendo um sonho junto com o filho. Meu filho vai ser um Neymar. Não é. De dez milhões um vira.

Todavia, pude perceber que toda essa preocupação por parte dos intermediários com a vida familiar do seu cliente não é em vão. Como os agentes pagam mensalmente uma ajuda de custo para o menino, esse valor não se resume no desenvolvimento e na formação do atleta, mas no sustento da casa. Portanto, o pagamento não está cumprindo a sua finalidade. O dinheiro investido é para as necessidades desportivas e sociais do garoto e não para a manutenção da casa. Sendo assim, o familiar, que vive desse dinheiro, mais cedo ou mais tarde, deverá pedir um aumento na ajuda de custo, o que não é interessante para o representante. Dessa forma, os profissionais mais experientes preferem desfazer o pacto antes que chegue a um nível de investimento que gere prejuízos.

A outra unidade de significado a "chantagens" alguns entrevistados suscitaram que os intermediários preferem encerrar a relação quando começam a ser pressionados pelos pais ou responsáveis. Foi possível inferir que os pais passam a chantagear o intermediário com a ameaça de abandoná-lo para ser representado por outro que ofereceu, por exemplo, uma casa ou um carro melhor, e que pagará uma ajuda de custo mais alta. O intermediário Fernando colabora com essa informação:

[...] o pai foi lá e escolheu um apartamento. Nós alugamos o que ele queria. Passou um tempo e aquele não era mais o que ele gostou. Daí fica ligando para alugar outro. Ameaça que vai tirar o filho de nós se não atender o pedido. Então, para nós, é melhor romper essa relação agora, mesmo que o menino seja excelente jogador, porque a experiência nos diz que será só dor de cabeça no futuro e provavelmente seremos traídos ou viveremos a mercê desse chantagista.

Portanto, a partir dessas considerações é possível inferir que as relações rompidas lateralmente pelos intermediários se dão por meio das pressões praticadas pelos familiares para majoração de valores, sendo que a visão de negócios desses profissionais acaba decidindo por esse desfecho.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Inicialmente, se faz necessário retomar a incerteza, para começar a tecer as minhas percepções produzidas, perante cenário tão imbricado. O fenômeno a ser desvelado é "como e por que se iniciam as relações entre os intermediários com jogadores de futebol de base menores de 16 anos de idade?" Para que isso se torne possível, algumas questões estão a balizar: verificar como são estabelecidas as relações entre os intermediários e os jogadores de base; observar quais são as análises e os critérios adotados pelos intermediários ao selecionar um jovem atleta para ser seu representado; identificar estratégias utilizadas pelos intermediários para sustentarem os laços profissionais com o seu cliente; investigar de que modo esses relacionamentos tendem a se encerrar. Para responder a essas questões, me posicionarei através de inferências que emergiram ao longo da presente investigação.

Algumas das causas emergidas nessa investigação sobre a ideia da vontade partir do intermediário seria a vontade do agente ser seu representante. As relações neste território começam a ser construídas geralmente quando o intermediário possui desejo em gerenciar a carreira do jovem promissor. Essa pretensão é despertada quando o agente entende que o menino reúne atributos desportivos e comportamentais importantes para que tenha no futuro uma carreira profissional vitoriosa.

O momento supracitado pode ser entendido e encontrado no arcabouço da fase batizada de "estabelecimentos". É o período do start da construção relacional, sendo normalmente principiado a partir do interesse do intermediário que, após fazer análises do atleta, procura a família do jogador-alvo para oferecer parceria. Embora, o desejo do jogador de ser representado por um intermediário também possa ser o primeiro contato entre as partes, no qual a família do atleta inicia a aproximação.

Destarte, quando os contatos iniciais partem do intermediário, a análise do jogador já está desenvolvida. Por outro lado, quando os primeiros contatos iniciam por meio da família, as observações dos intermediários para as apreciações são os passos seguintes, ou seja, quando o jogador/família que toma a iniciativa da aproximação, a fase contato inicial antecede a ação da análise de jogador, inversamente como acontece quando a iniciativa parte do agente.

Desse modo, sabedores dos interesses velados ou não, se houver interesse de ambas as partes, a próxima fase será o início da parceria. Esse momento foi entendido como "sustentações". Esse período, mantido através de um contrato tácito, alimentado por um ensejo de uma relação duradoura, na qual existe uma promessa implícita ou explícita de continuidade relacional entre os parceiros, representando o mais alto estágio na confiança entre as partes. Para tal, como os vínculos são frágeis - baseados somente nas palavras - o intermediário disponibiliza benefícios (materiais e serviços) ao jogador e à família, mantendo o vínculo e dificultando o seu rompimento.

Dentro dessa dialética, para que o estado se perpetue, está o desejo primordial do intermediário: lucrar financeiramente no futuro. O intermediário faz um investimento na carreira do atleta com o intuito de ser bem recompensado financeiramente quando aquele se profissionalizar. Contudo, para que esse momento seja possibilitado, ele precisa fidelizar o jogador/família. Assim sendo, é através da concessão de benefícios que ele consegue retroalimentar e manter o comportamento relacional. A prática de regalar jogador/família, deveras, com ajuda de custo, aluguel de moradia, carros, materiais esportivos trata-se de um empenho explícito para manter e continuar o comprometimento relacional. Sem essa ação, certamente, jogadores que possuam, em tese, futuro promissor não estarão no rol de clientes do agente. Futebolista de base, mesmo não profissional, que rogue de prestígio, de cobiça e de visibilidade, não selará nenhum tipo de acordo sem receber benesses.

Mesmo que o intermediário beneficie o seu parceiro com regalos, nem sempre o alcança o intento. Muitas vezes, o intermediário financia por anos a carreira do atleta promissor, mas as relações são rompidas, por comportamentos alheios à sua vontade, antes de lograr êxito (gerenciar os contratos do jogador como profissional). Sendo assim, quando as relações terminam antes de chegar esse momento, surge uma nova fase: "encerramentos".

O assédio por parte de outros agentes ao seu jogador, os quais oferecem benefícios superiores ao que até então eram regalados, é fator que incentiva o jogador/família em desfazer a parceria. Essa ação é analogicamente percebida pelos intermediários como "prostituição do mercado". Nesse sentido, os intermediários veem a situação em relação à família e aos seus jogadores como forma de traição, havendo uma falta de consideração da família e atletas por tudo

que fora feito para eles. Sendo que esses estariam se "vendendo" por mais dinheiro ou melhores condições estruturais. Ainda, que alguns colegas de profissão não respeitam e não possuem ética ao assediar os seus atletas. Numa lógica capitalista, no qual os intermediários estão imersos, não há nada de errado, a meu ver, nessas ações. Estaria dentro da lei da oferta e da demanda. Se esses profissionais se valem das lógicas de mercado para as suas conquistas, nada mais justo do que perderem. Obviamente, que há questões de ordem moral e ética, que devam ser respeitadas. Porém, vale ressaltar que a partir que os jogadores são tidos como ativos, em uma lógica de mercado, eles têm todo o direito de se valorizarem e buscarem o que entenderem ser melhor para as suas carreiras.

Outra situação deletéria para as trocas relacionais é o comportamento perante o "não" recebido. Como são ofertados benefícios para sustentar as relações por parte do agente, quase sempre esses são acordados nas iniciais. Contudo, o jogador ou a família não sabem lidar com a negativa de algum pedido. Às vezes, o intermediário se obriga a negar algum pedido fora do acordo. Essa situação, para o jogador/família, já se torna suficiente para a finalização unilateral do contrato.

De outra banda, a relação pode ser encerrada iniciando pela vontade dos intermediários. Os agentes entendem que é melhor desfazer o negócio quando observam que estão numa relação baseada em "chantagens". Nesse caso, a todo instante, são procurados pelos pais que ameaçam em trocar de agente caso não vejam atendidos seus "pedidos". Por fim, o final da relação pode ocorrer quando os intermediários não compactuam com a conduta dos pais do seu cliente que ao invés de estarem trabalhando para provir os seus sustentos, vivem da ajuda de custo e de outras benesses regaladas do seu filho.

Os tratos relacionais são bem singulares. Existem muitos pormenores que se distinguem um dos outros. No entanto, pude entender que os achados dessa pesquisa, de uma forma geral, podem extrapolar para outras relações, mas não são enfáticos e determinantes, apenas construindo inferências a respeito.

A presente pesquisa, com escopo nas intermediações nesse lócus de imbricamentos e de controvérsias, permite e instiga que novos trabalhos acadêmicos sejam desenvolvidos. A sugestão que urge estaria na investigação de relações, em nível do futebol profissional, entre intermediários, futebolistas e clubes esportivos.

REFERÊNCIAS

ALVES, Amilar Fernandes; SILVA, Leonardo Rabelo de Matos. Câmara Nacional de Resolução de Disputas-Método Alternativo de Conflitos no Futebol. **Revista de Formas Consensuais de Solução de Conflitos**, v. 2, n. 2, p. 80-95, 2016.

ALVES-MAZZOTI, Alda Judith; GEWANDSZNJADER, Fernando. **O método nas ciências naturais e sociais**: pesquisa quantitativa e qualitativa. São Paulo: Pioneira, 1998.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos de graduação**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ARAÚJO, Carolina Cristina Pinto Prado. **Análise qualitativa comparativa (QCA) da exportação de jogadores**: clubes de futebol brasileiro. 2017. 151 f. Dissertação (Mestrado) - Gestão Internacional, ESPM, São Paulo, 2017.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1999.

CABISTANI, Gabriel Tomazi. **Princípios da cultura organizacional nos escalões de formação de clubes de futebol do Rio Grande do Sul-Brasil**. 2016. 138 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Desporto. UP, Porto, 2016.

CARDOSO, Nuno Mauro Soares. **Intermediário FIFA**: percurso para o sucesso. 2016. 63 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ensino de Educação Física nos Ensinos Básico e Secundário, UTAD, Vila Real, 2017.

CASTRO, Leonardo. Contrato de atleta menor de idade no futebol. **Marcello Benevides**, Rio de Janeiro, abr. 2018. Disponível em: <<http://marcellobenevides.com/contrato-de-atleta-menor-de-idade/>> Acesso em: 12 jun. 2018.

CBF. **Raio-X 2017**: 1.630 jogadores para o exterior. Disponível em: <<https://www.cbf.com.br/noticias/a-cbf/raio-x-2017-1630-jogadores-para-o-exterior#.Wp1CRFTwa1s>> Acesso em: 05 mar. 2018.

CBF. **Regulamento da Câmara Nacional de Resolução de Disputas 2018**. <https://cdn.cbf.com.br/content/201603/20160315113552_0.pdf> Acesso em: 21 abr. 2018.

CBF. **Regulamento Nacional de Intermediários 2015**. Disponível em: <https://cdn.cbf.com.br/content/201505/20150504162750_0.pdf> Acesso em: 08 fev. 2018.

CBF. **Regulamento Nacional de Intermediários 2018**. Disponível em: <https://cdn.cbf.com.br/content/201712/20171221163653_0.pdf> Acesso em: 08 fev. 2018.

DAMO, Arlei Sander. **Do dom a profissão**: uma etnografia do futebol de espetáculo a partir da formação de jogadores no Brasil e na França. 2005. 434 f. Tese

(Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social, UFRGS, Porto Alegre, 2005.

DAMO, Arlei Sander. **Do dom à profissão**: a formação de futebolistas no Brasil e na França. São Paulo: Hucitec/Anpocs, 2007.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. Pearson Brasil, 2004.

DO UNIFICADOS. De olho na jornada: padrões querem sugar o seu tempo. **Jornal do Unificados**, Campinas, p. 4, abr. 2018.

EZABELLA, Felipe Legrazie. **O agente FIFA à luz do direito civil brasileiro**. 2009. 148 f. Tese (Doutorado) - Departamento de Direito Civil da Faculdade de Direito, USP, São Paulo, 2009.

FERNANDES, Felipe Gustavo Lenharo; JORGE FILHO, Ricardo Sérgio Assef. O uso do marketing pelos empresários na potencialização da carreira de jogadores de futebol. **III Encontro Científico e Simpósio de Educação Unisalesiano**. Unisalesiano, Lins, 2011.

FERREIRA, Fabrício Rodrigues; ZANIN JÚNIOR, Mauro. Contrato: uma relação jurídica no mundo do futebol. **Revista Direito e Cidadania**. UEMG, Frutal, 2016

FIFA. **Relaciones con intermediarios**: reforma del régimen de agentes de jugadores. 2015. Disponível em: <<http://es.fifa.com/governance/intermediaries/index.html>> Acesso em: 09 mar. 2018.

FONSECA, Daniel José Saraiva da. Metodologia da pesquisa científica. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila. *In*: SILVEIRA, D.T.; CÓRDOVA, F.P. **A pesquisa científica**. Cap 2. p. 31 – 42. *In*: GERHARDT, T.E.; SILVEIRA, D. T. (org). Métodos de pesquisa. Porto Alegre: UFRGS, 2009.

FRANCIOSI, Adriana. Jorge Machado e Gilmar Veloz: empresários dos milhões. **Gauchazh**, Porto Alegre, nov. 2012. Disponível em: <<https://gauchazh.clicrbs.com.br/esportes/noticia/2012/11/jorge-machado-e-gilmar-veloz-empresarios-dos-milhoes-3946320.html>> Acesso em: 03 maio. 2018.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 1995.

GRACIANO, Wallace. O outro lado da atuação dos empresários no futebol. **SuperFC**, Belo Horizonte, jan. 2018. Disponível em: <<https://www.otempo.com.br/superfc/o-outro-lado-da-atua%C3%A7%C3%A3o-dos-empres%C3%A1rios-no-futebol-1.1563134>>. Acesso em: 15 maio. 2018.

GUERRA, Rafael Augusto Penteado; SOUZA, M. J. Fatores que influenciam a não profissionalização de jovens talentos no futebol. **Revista Brasileira de Futebol (The Brazilian Journal of Soccer Science)**, v. 1, n. 2, p. 30-37, 2008.

HAIR JUNIOR, Joseph F. *et al.* **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**, tradução Lene Belon Ribeiro. – Porto Alegre: Bookmen, 2005.

KUNDE, Daniel Draeger. **Inovação em clubes de futebol profissional: o caso do Sport Club Internacional**. 2015. 57 f. 2015.

HUBNER, Daniel Otto Dessoy. **A gestão esportiva interligada a captação de atletas no futebol contextualização e apresentação de proposta para a prospecção de atletas**. Trabalho de conclusão de curso (Graduação) - Escola de Educação Física, UFRGS, Porto Alegre, 2012.

LIMA, Danilo Anderson *et al.* A maturação sexual e a idade cronológica durante um processo de detecção, seleção e promoção do talento esportivo nas categorias de base do futebol de campo. **Revista Mackenzie de Educação Física e Esporte**, São Paulo, v. 7, n. 3, 2008.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação**. 6ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

MANDEL, Carlos Heller. **O futebol como porta de saída da pobreza?**. Relatório Final PIBIC - Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica Ciclo 2015/2016. São Paulo, 2016.

MARQUES, Dassler. Empresário de joia corintiana acusa concorrente de assédio dentro do clube. **Uol Esportes**, São Paulo, jan. 2017. Disponível em: <<https://esporte.uol.com.br/futebol/ultimas-noticias/2017/01/22/empresario-de-joia-corintiana-acusa-concorrente-de-assedio-dentro-do-clube.htm>> Acesso em: 03 maio. 2018.

MARQUES, Fernanda Duarte de Barros. **Intermediação no futebol profissional: regime e âmbitos contratuais**. 2017. 131 f. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Direito. ULL, Lisboa, 2017.

MARQUES, Maurício Pimenta; SAMULSKI, Dietmar Martin. Análise da carreira esportiva de jovens atletas de futebol na transição da fase amadora para a fase profissional: escolaridade, iniciação, contexto sócio-familiar e planejamento da carreira. **Revista Brasileira de Educação Física e Esporte**, São Paulo, v. 23, n. 2, p. 103-119, 2009.

MICHAELIS. Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa. **Editora Melhoramentos**, São Paulo, 2018. Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/busca?id=3wdk2>>. Acesso em: 03 abril. 2018.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 12. Ed. São Paulo: Hucitec, 2010.

MONTAGNER, Paulo Cesar; SILVA, Caio Cezar Oliveira. Reflexões acerca do treinamento a longo prazo e a seleção de talentos através de “peneiras” no futebol. **Revista Brasileira de Ciências do Esporte**, Campinas, 2003.

MONTEIRO, Lucas Caçado. **Critérios de avaliação utilizados por “Olheiros” e observadores na seleção de talentos esportivos para o futebol no Brasil**. 2011. 121 f. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Educação Física, UNB, Brasília, 2011.

MYSKIW, Mauro. **Marketing esportivo no futebol**: um olhar à luz do paradigma do marketing de relacionamento. 2006. 125 f. Dissertação (Mestrado) - Centro De Ciências Sociais e Humanas, UFSM, Santa Maria, 2006.

NEGRINE, Airton. Instrumentos de coleta de informações na pesquisa qualitativa. *In.*: TRIVIÑOS, Augusto NS; MOLINA NETO, Vicente (orgs). **A pesquisa qualitativa na educação física**: alternativas metodológicas. 3ª ed. Porto Alegre: UFRGS, 2010.

NOGUEIRA, Pedro Abreu de Albuquerque. **Análise ao valor acrescentado de um agente na carreira de um jogador e esclarecimento da actividade de agente de jogadores: o caso português**. 2014. 666 f. Tese (Doutorado) – Faculdade de Motricidade Humana, UL, Lisboa, 2014.

OLIVEIRA, Eduardo Medeiros de. **O contrato de trabalho do atleta profissional de futebol**. 2008. 82 f. Trabalho de conclusão de curso (Graduação) - Curso de Direito, Unisul, Tubarão, 2008.

PAOLI, Próspero Brum. **Os estilos de futebol e os processos de seleção e detecção de talentos**. 2007. 187 f. Tese (Doutorado) - Escola de Educação Física, Universidade Gama Filho, Rio de Janeiro, 2007.

PAOLI, Próspero Brum; SILVA, C. D.; SOARES, A. J. G. Tendência atual da detecção, seleção e formação de talentos no futebol brasileiro. **Revista Brasileira de Futebol (The Brazilian Journal of Soccer Science)**, Visoça, v. 1, n. 2, p. 38-52, 2008

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. *In.* BEUREN, Ilse Maria. (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**: teoria e prática. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2006. Cap.3, p.76-97.

REZENDE, Amaury José. **Estudo sobre as decisões identificadas na gestão de contratos de jogadores de futebol**: o caso do Clube Atlético Paranaense. 2004. 181 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, USP, São Paulo, 2004.

RIAL, Carmen. Rodar: a circulação dos jogadores de futebol brasileiros no exterior. **Horizontes Antropológicos**. Porto Alegre, ano 14, n. 30, p. 21-65, jul./dez. 2008.

RIVAS, Eva Cañizares; TRIVIÑO, José Luís Pérez. **O novo regime jurídico de intermediários no futebol espanhol**. Researchgate. 2015.

SETO, Guilherme. Sem holofotes, empresário contam como atuam no futebol brasileiro. **Folha de São Paulo**, São Paulo, fev. 2017. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/esporte/2017/02/1860053-botafoguense-uram-e-o-empresario-mais-influente-entre-os-paulistas.shtml>> Acesso em: 03 maio. 2018.

SOARES, Antonio Jorge Gonçalves et al. Jogadores de futebol no Brasil: mercado, formação de atletas e escola. **Revista Brasileira de Ciências do Esporte**, v. 33, n. 4, 2011.

SOARES, Daniel Nuno Gonçalves. **Do agente de jogadores ao intermediário: a problemática da regulação FIFA**. 2015. 77 f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Motricidade Humana, UL, de Lisboa, 2015.

SPAGGIARI, Enrico. **Tem que ter categoria: construção do saber futebolístico**. 2009. 265 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social, USP, São Paulo, 2009.

THIENGO, Carlos Rogério. **Os saberes e o processo de formação de futebolistas no São Paulo Futebol Clube**. 2011. 107 f. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Biociências, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 2011.

VIEIRA, Larissa Mariano. **Futebol: do sonho do jogo ao jogo do mercado**. 2016. 65 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Departamento de Serviço Social, UFSC, Florianópolis, 2016.

APÊNDICE

APÊNDICE A



Porto Alegre, 27 de abril de 2018.

Prezado Intermediário CBF,

Sou graduando do Curso de Bacharelado em Educação Física da Escola de Educação Física, Fisioterapia e Dança (ESEFID), da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e estou desenvolvendo, sob a orientação do Prof. Dr. Mauro Myskiw, uma pesquisa a respeito das **RELAÇÕES ENTRE INTERMEDIÁRIOS E FUTEBOLISTAS DE BASE**. Trata-se de um trabalho de conclusão do referido curso.

Para desenvolver esta pesquisa necessito da Vossa colaboração no sentido de participar de entrevista. A mesma, se possível, deverá ser in loco, com duração máxima de 30 minutos, sendo que serão gravadas em aparato tecnológico digital. Ao entrevistado será garantida sua privacidade pelos pesquisadores responsáveis. O interlocutor envolvido nesta pesquisa não será identificado, mesmo se os resultados desta forem divulgados em qualquer forma de publicação científica.

Diante disso, caso se disponha a colaborar com o avanço científico acadêmico, nos retorne por e-mail para que possamos definir data e local.

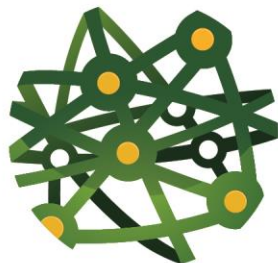
Atenciosamente,

Bel. Walter Boehl

Graduando do Curso de
Bacharelado em Educação
Física da Universidade Federal
do Rio Grande do Sul

Dr. Mauro Myskiw

Professor Adjunto da Universidade
Federal do Rio Grande do Sul



REDE CEDES RS

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO DE PESQUISA EM POLÍTICAS DE ESPORTE E DE LAZER
DO RIO GRANDE DO SUL

APÊNDICE B

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Título do estudo: **RELAÇÕES ENTRE INTERMEDIÁRIOS E FUTEBOLISTAS DE BASE**

Pesquisadores responsáveis: **Mauro Myskiw, Walter Reyes Boehl**

Instituição/Departamento: **Escola de Educação Física, Fisioterapia e Dança (ESEFID/UFRGS)**

Telefone para contato: **(51) 3308-5865**

Objetivo do estudo: analisar as redes de relacionamento entre os intermediários, os jogadores de futebol de base e os contratos de representação, tendo em vista os interesses dos agentes.

Prezad@

SOBRE A ADESÃO:

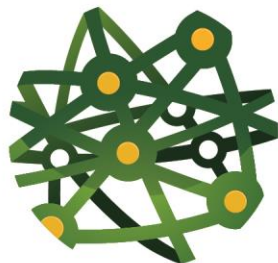
Você está sendo convidad@ a responder às perguntas deste roteiro em anexo, de forma totalmente voluntária. Antes de concordar em participar desta pesquisa é muito importante que você compreenda as informações e instruções contidas neste documento, considerando que:

- Os pesquisadores deverão responder todas as suas dúvidas antes que você se decida a participar.
- Você tem o direito de desistir de participar da pesquisa a qualquer momento, sem nenhuma penalidade e sem perder os benefícios aos quais tenha direito.

SOBRE A PARTICIPAÇÃO:

Sua participação nesta pesquisa consistirá em:

- Disponibilizar um tempo aproximado de 30 minutos para uma entrevista;
- Responder as questões constantes no roteiro em anexo;
- Possibilitar que o conteúdo das respostas seja gravado para posterior utilização transcrição e utilização como base para o atendimento do objetivo acima.



REDE CEDES RS

**CENTRO DE DESENVOLVIMENTO DE PESQUISA EM POLÍTICAS DE ESPORTE E DE LAZER
DO RIO GRANDE DO SUL**

SOBRE OS BENEFÍCIOS:

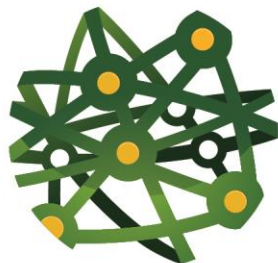
A finalidade desta pesquisa é ampliar os conhecimentos no campo das relações sociais entre intermediários, jogadores de futebol de base, bem como, seus pais e/ou responsáveis. Entretanto, após concluído o trabalho, lhe entregaremos uma cópia do relatório para que tenha acesso às análises, interpretações e memórias registradas/produzidas.

SOBRE OS RISCOS:

Toda a pesquisa envolve algum tipo de risco, porém acreditamos que a sua participação como entrevistado na resposta das questões não representará risco de ordem física ou psicológica. Mesmo assim, durante as entrevistas, caso observe qualquer tipo de risco, no sentido de constrangimento ou conflito de interesses, basta manifestar para que o processo seja encerrado.

SOBRE O SIGILO:

As informações fornecidas por você terão sua privacidade garantida pelos pesquisadores responsáveis. Os interlocutores envolvidos na pesquisa não serão identificados, mesmo se os resultados desta pesquisa forem divulgados em qualquer forma de publicação acadêmica. Em casos de impossibilidade de garantia de privacidade, entraremos em contato para verificar se os conteúdos publicados não representam problemas para os interlocutores.



REDE CEDES RS

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO DE PESQUISA EM POLÍTICAS DE ESPORTE E DE LAZER
DO RIO GRANDE DO SUL

APÊNDICE C

DECLARAÇÃO DE ESCLARECIMENTO E DE CONSENTIMENTO

Ciente e de acordo com o que foi anteriormente exposto, eu _____, estou de acordo em participar desta pesquisa, assinando este consentimento em duas vias, ficando com a posse de uma delas.

Local e data: _____.

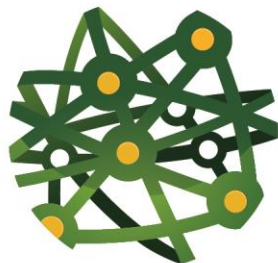
Assinatura

N. identidade

Assinatura do pesquisador/entrevistador:

Assinatura

N. identidade



REDE CEDES RS

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO DE PESQUISA EM POLÍTICAS DE ESPORTE E DE LAZER
DO RIO GRANDE DO SUL

APÊNDICE D

ENTREVISTA N° ____

Entrevistado:	
Profissão:	Escolaridade:
Fone:	Local e data da entrevista:

Roteiro de Entrevista

Algumas questões podem gerar outras perguntas. As questões servem de pauta (roteiro) para subsidiar o pesquisador (entrevistador) durante a entrevista.

Perguntas

- ✓ Como são estabelecidos os primeiros contatos com o atleta e como chegam a ele?
- ✓ É feito algum contrato expresso (escrito) ou somente verbal com os pais ou responsável pelo atleta não profissional?
- ✓ O que você disponibiliza para o atleta, isto é, oferece aos pais/responsáveis do jogador para ter a sua procuração ou contrato de representação?
- ✓ Quais são os seus interesses ao representar um jogador de futebol não profissional (menor de 16 anos)?
- ✓ Descreva sucintamente quais análises são feitas sobre o atleta de base para acreditar que vale investir em sua representação.
- ✓ Outro(s) dado(s) que julgar útil(eis).