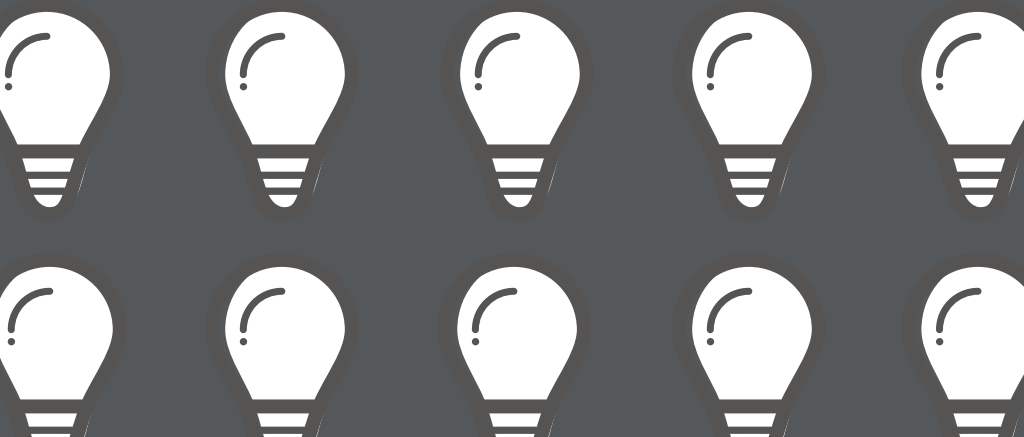


FIGER

**OS QUATRO LADOS DE
UMA NEGOCIAÇÃO:
CLUBES, ATLETA E
EMPRESÁRIO.**



SÃO QUATRO LADOS QUE FAZEM PARTE DE UMA TRANSFERÊNCIA: O **CLUBE VENDEDOR, O CLUBE COMPRADOR, O ATLETA E O SEU INTERMEDIÁRIO (EMPRESÁRIO, AGENTE).**

CADA UMA DESSAS PARTES **PENSAM E AGEM** DE FORMA ESPECIFICA DEVIDO A SUA **CULTURA, VALORES, CRENÇAS, CONVICÇÕES** E ETC.

E SÃO ESSES ELEMENTOS QUE, MUITAS VEZES, INTERFEREM E COMPLICAM AS NEGOCIAÇÕES;

O OBJETIVO, PORÉM, É O MESMO PARA TODOS: **O SUCESSO.**



NO MOMENTO DE UMA
NEGOCIAÇÃO, O **CLUBE
VENDEDOR**, TEM COMO META
VENDER O ATLETA POR UM
PREÇO MAIOR DO QUE ELE O
COMPROU E INVESTIU ATÉ O
MOMENTO.

JÁ O **CLUBE COMPRADOR**, TEM
COMO META, INVESTIR NA
COMPRA DE UM ATLETA QUE
SEJA FUNDAMENTAL PARA A
CONQUISTA DE TÍTULOS DOS
CAMEPONATOS QUE O MESMO
PARTICIPA. E ISSO, MUITAS
VEZES, EM LONGO PRAZO, COBRE
OU ATÉ SUPERA O VALOR
INVESTIDO NA COMPRA.

EM RELAÇÃO AO **ATLETA**, A
TROCA DE CLUBE SE DÁ POR
BASICAMENTE **DOIS MOTIVOS**.

O PRIMEIRO: ESTAR SEM
OPORTUNIDADES E “PRECISAR
JOGAR”.

O SEGUNDO: ESTAR EM ALTA E
RECEBER UMA PROPOSTA
MELHOR FINANCEIRAMENTE E
NAQUELE MOMENTO
CONSEGUIR, EM GERAL, “FAZER
O CONTRATO DA SUA VIDA”.



POR FIM, O LADO DO **INTERMEDIÁRIO**, QUE É AQUELE QUE “CUIDA DA CARREIRA DO ATLETA” PRESTANDO DIVERSOS SERVIÇOS AO CLIENTE, INCLUSIVE **NEGOCIANDO A TRANSFERÊNCIA** DO MESMO.

QUANDO ISSO SE CONCRETIZA, ELE TEM DIREITO A UMA **COMISSÃO**, OU SEJA, UMA QUANTIA FINANCEIRA DO VALOR ACORDADO ENTRE OS CLUBES E O RECEBIDO PELO JOGADOR.





FIGER

