

Rabiscos em Vermelho e Preto

BERNARDO
BORGES
MARQUES
2025

EXECUTIVO DE FUTEBOL



O que é “Rabiscos em Vermelho e Preto”?

Uma coletânea de ideias, análises e reflexões rubro-negras

Este espaço nasce com o intuito da escrita, reflexão e construção crítica sobre os mais diversos temas que cercam o futebol e a vida institucional do Clube de Regatas do Flamengo. Batizada de **Rabiscos em Vermelho e Preto**, ela será o ponto de encontro de vozes, ideias e olhares: pensamentos livres, análises profundas, artigos de opinião, dados, argumentos e propostas. Cada texto será mais que um simples registro: será uma contribuição ao debate sobre o presente e o futuro do clube que tanto amamos — com paixão, responsabilidade e compromisso democrático.

Um caderno de anotações em constante evolução. Um espaço onde o vermelho da paixão e o preto da firmeza se encontram para transformar rascunhos em caminhos.

Seja bem-vindo. Escreva, leia, questione. O Flamengo é de todos nós.



Quem sou eu?

Sou médico formado em Cardiologia Clínica e Intervencionista desde 2014, com experiência também em Terapia Intensiva. Em 2024, ampliei minha atuação para a gestão esportiva, conquistando o Certificado de Executivo de Futebol pela Footure Academy. Atualmente estou cursando o curso de Gestão de Futebol pelo FC Porto Football Science Institute. Associado do Clube de Regatas do Flamengo desde 2015, participo ativamente da vida política e institucional do clube, sendo membro fundador do grupo Flamengo Sem Fronteiras em 2019 e, mais recentemente, coordenador do Programa de Futebol e Saúde da Chapa 2 nas eleições de 2024. Minha trajetória une medicina, gestão e paixão pelo futebol, com foco em inovação, governança e integração entre saúde e desempenho esportivo.

- . Certificado em Executivo de Futebol: Footure Academy - 2024
- . Curso de Gestão em Futebol: FC Porto Football Science Institute - 2025 (em curso)





1. Introdução

O executivo de futebol é um dos profissionais mais importantes dentro da estrutura de um clube, sendo responsável por gerenciar o departamento de futebol de forma estratégica e eficiente. Esse cargo exige uma combinação de conhecimento técnico do esporte, visão de mercado, capacidade de gestão e habilidades interpessoais para lidar com atletas, comissões técnicas, diretores, torcedores e patrocinadores.

Nos últimos anos, a função se profissionalizou ainda mais, tornando-se essencial para o sucesso esportivo e financeiro das equipes. Neste documento, vamos explorar as principais atribuições desse cargo, as competências necessárias para um desempenho de alto nível e destacar alguns dos executivos mais influentes do futebol atual.

2. Atribuições do Executivo de Futebol

O executivo de futebol tem um papel multidisciplinar dentro do clube e precisa atuar em diversas frentes. Entre as suas principais responsabilidades, destacam-se:

2.1. Gestão do Departamento de Futebol

- Supervisão da estrutura esportiva, incluindo categorias de base e futebol profissional;
- Definição de planejamento estratégico para curto, médio e longo prazo;
- Contratação e demissão de treinadores, membros da comissão técnica e funcionários do departamento de futebol.

2.2. Gestão de Contratações e Elenco

- Definição de perfil e estratégia de reforços para o elenco em conjunto com a comissão técnica;
- Negociação e fechamento de contratos com jogadores e empresários;
- Gestão da folha salarial e do orçamento disponível para contratações e renovações.

2.3. Relacionamento Interno e Externo

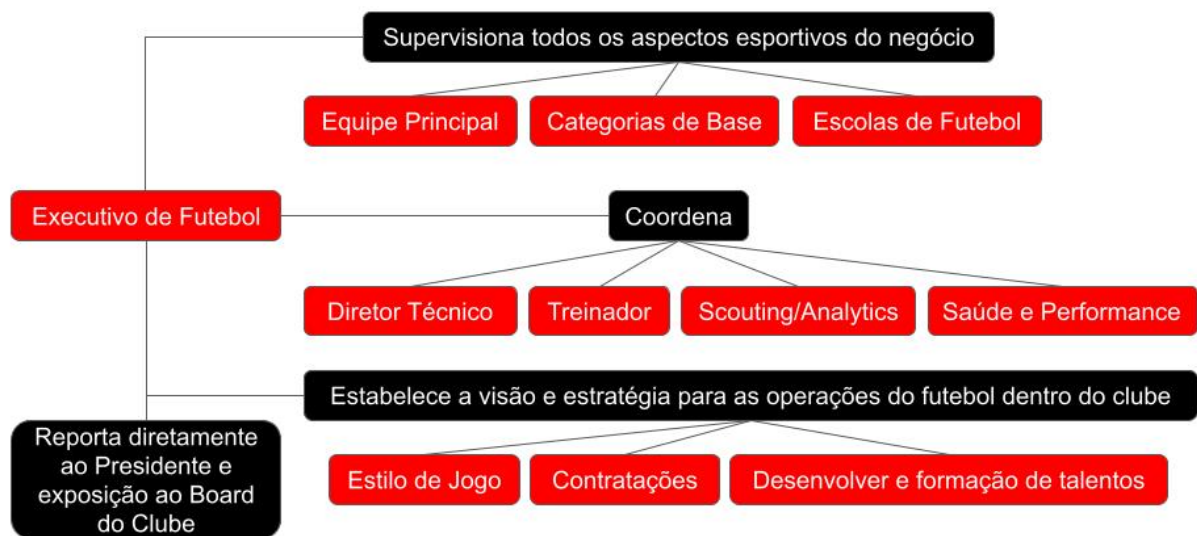
- Intermediação entre diretoria, comissão técnica e elenco;
- Relação com patrocinadores e parceiros comerciais;
- Representação do clube em negociações com federações, entidades e outros clubes.

2.4. Planejamento Financeiro e Compliance

- Equilíbrio entre resultados esportivos e sustentabilidade financeira;
- Análise de receitas e despesas do futebol, garantindo transparência e eficiência;
- Monitoramento do Fair Play Financeiro e regras contratuais da FIFA e das ligas.

2.5. Uso da Tecnologia e Inovação

- Implementação de softwares de análise de desempenho e scouting;
 - Aplicação de dados para embasar decisões sobre elenco, contratações e desenvolvimento de atletas;
 - Monitoramento de tendências no mercado global de futebol.
-



Fonte: Marques, Bernardo: Programa de Desenvolvimento - Departamento de Futebol, Saúde e Performance - 2025.

3. Principais Processos:

O executivo de futebol desempenha papel central na estrutura esportiva de um clube profissional, sendo o elo estratégico entre a diretoria, a comissão técnica, os departamentos de base e o mercado. Sua atuação vai muito além da gestão administrativa ou das contratações de atletas: ele é responsável por garantir a coerência esportiva entre os diversos setores do clube e por implementar uma política de futebol sustentável e competitiva.

1. **Monitoramento no mercado profissional**
2. **Monitoramento das categorias de base**
3. **Indicações do mercado profissional**
4. **Indicações da categoria de base**
5. **Avaliações da categoria de base**
6. **Análise interna**

Importante: “Se o valuation de uma empresa está relacionado com a sua capacidade de geração de caixa, em um clube de futebol, sob essa ótica, os departamentos mais importantes são os de inteligência de mercado e de desenvolvimento de atletas > **INVESTIMENTO !!!**”

1. Monitoramento no Mercado Profissional

O executivo de futebol supervisiona e participa ativamente do monitoramento do mercado de atletas profissionais. Essa responsabilidade envolve:

- Mapeamento de oportunidades em diferentes mercados (nacional e internacional).
- Acompanhamento contínuo de atletas com potencial de contratação, com base em desempenho, características táticas e disponibilidade contratual.
- Interlocução com agentes, clubes e plataformas de dados (como Wyscout, Instat, entre outras).
- Antecipação de tendências de mercado e comportamento inflacionário por posição, faixa etária ou região.



Indicadores-Chave (KPIs):

- Eficiência de contratações (% de titulares contratados).
- Proporção de atletas contratados com retorno técnico ou financeiro.
- Tempo de resposta a oportunidades de mercado.

O executivo lidera a definição dos critérios estratégicos de contratação, alinhando as decisões com o modelo de jogo, o orçamento disponível e os objetivos esportivos da temporada.

2. Monitoramento das Categorias de Base

Além do mercado externo, o executivo também deve estar atento ao desenvolvimento interno, especialmente nas categorias de base. Sua função aqui é:

- Acompanhar o progresso dos talentos em formação, com apoio da comissão técnica e coordenação da base - relatórios de desempenho.
- Garantir que os atletas em idade de transição (sub-17 e sub-20) sejam monitorados com critérios semelhantes aos do profissional - supervisionar planos de transição.
- Estabelecer indicadores técnicos e comportamentais para promoção ao elenco principal - calendário de integração gradual.
- Participar das reuniões de avaliação de performance, progressão individual e metas por atleta - Plano de Desenvolvimento Individual (PDI)

Indicadores-Chave:

- Números de atletas promovidos ao elenco principal.
- Aproveitamento da base em competições profissionais.
- Retorno econômico em vendas de atletas formados no clube.

3. Indicações do Mercado Profissional

As indicações no mercado profissional são responsabilidade direta do executivo, que age como tomador de decisão estratégica. Ele aprova nomes apresentados pelo departamento de scout e comissão técnica, além de indicar diretamente atletas a partir de:

- Networking consolidado no futebol.
- Experiência acumulada em gestões anteriores.
- Conhecimento de carências do elenco e encaixe no sistema de jogo.

A indicação deve ser justificada com critérios técnicos, táticos, médicos, financeiros e contratuais, assegurando responsabilidade e rastreabilidade.

Responsabilidades:

- Realizar indicações técnicas com base em critérios estratégicos e táticos.
- Validar nomes apontados pelo scout e comissão técnica.
- Gerir lista de atletas-alvo (shortlist/time-sombra) atualizada e alinhada ao planejamento da temporada.
- Participar diretamente de negociações com atletas e representantes, junto à diretoria.

Indicadores-Chave:

- Grau de assertividade nas indicações (% de atletas titulares ou revendidos).
 - Valor médio de contratação versus retorno de performance ou mercado.
-



-
- Tempo entre identificação e contratação de reforços.

4. Indicações da Categoria de Base

No que diz respeito às indicações da base para o profissional, o executivo atua como instância avaliadora final. Em conjunto com o treinador do profissional, coordenação da base e análise de desempenho, ele:

- Participa das decisões de promoção definitiva, empréstimos estratégicos ou rodagem em equipes B.
- Indica atletas para treinarem com o profissional, conforme plano de integração gradual.
- Auxilia no desenho do planejamento de carreira do jovem atleta, pensando no médio e longo prazo.

5. Avaliações da Categoria de Base

Ainda dentro da base, o executivo participa de processos formais de avaliação de talentos, que incluem:

- Relatórios técnicos e táticos elaborados por treinadores e analistas.
- Feedbacks comportamentais fornecidos por psicólogos e coordenadores pedagógicos.
- Avaliações físicas e médicas periódicas.

Com base nessas informações, o executivo ajuda a traçar o funil de aproveitamento dos atletas da base, decidindo junto com os demais departamentos quais jogadores merecem investimento, renovação, liberação ou empréstimo.

Indicadores-Chave:

- Índice de aproveitamento dos atletas promovidos.
- Tempo médio de transição da base ao profissional.
- Retorno técnico e financeiro de atletas promovidos.

6. Análise Interna

Por fim, o executivo também lidera e integra os processos de análise interna do próprio elenco profissional e do ambiente competitivo do clube. Essas análises envolvem:

- Avaliação da performance coletiva e individual (desempenho técnico, físico e comportamental) dos atletas em jogos oficiais - relatórios internos.
- Diagnóstico de carências (técnicas e táticas) ou desequilíbrios no elenco.
- Análises comparativas com adversários diretos e clubes-modelo.
- Projeções de ciclo de elenco (entradas, saídas, renovações e projeções por posição), contratos e plano de sucessão.
- Participar de reuniões com comissão técnica e análise de desempenho.

Indicadores-Chave:

- Taxa de cobertura de posições críticas por temporada.
- Nível de coerência entre análise e decisões de mercado.
- Eficiência do elenco em relação ao custo total da folha.

A análise interna permite que o executivo tome decisões assertivas sobre renovações,



vendas, contratações e promoções, além de embasar tecnicamente a sua comunicação com a presidência e o conselho.

Considerações Finais

O papel do executivo de futebol é, portanto, transversal e estratégico, exigindo competência em gestão esportiva, visão analítica, capacidade de negociação e entendimento profundo do jogo. Sua atuação integrada com os departamentos de scouting, base, análise de desempenho e comissão técnica é o que garante a coerência e sustentabilidade do projeto esportivo de um clube moderno.

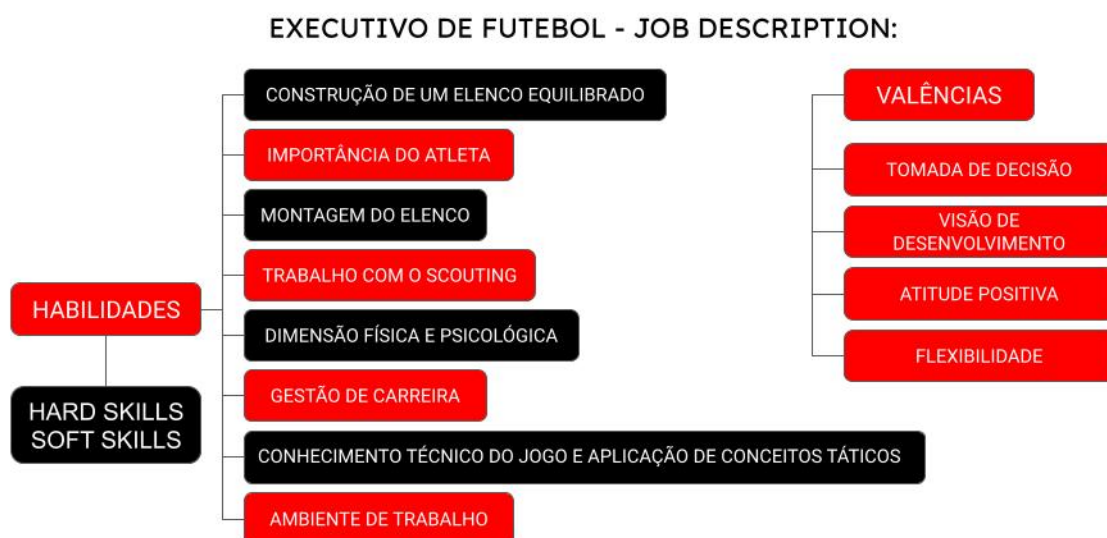
4. Habilidades Necessárias para um Executivo de Futebol

4.1. Hard Skills (Competências Técnicas)

- Gestão Esportiva: Conhecimento sobre gestão de clubes, planejamento estratégico e administração.
- Negociação e Contratos: Experiência em negociações, contratos de atletas e regulamentos da FIFA.
- Análise de Dados: Uso de métricas e estatísticas para avaliar desempenho e tomadas de decisão.
- Direito Esportivo: Conhecimento de leis, regulamentos e diretrizes que regem o futebol.
- Línguas Estrangeiras: Fluência em inglês e outros idiomas pode ser um diferencial no mercado global.

4.2. Soft Skills (Competências Comportamentais)

- Liderança: Capacidade de inspirar e engajar jogadores, comissão técnica e funcionários.
- Tomada de Decisão: Agilidade e assertividade na resolução de problemas e planejamento.
- Resiliência e Controle Emocional: Saber lidar com pressão, crises e momentos de adversidade.
- Trabalho em Equipe: Comunicação eficiente com diversas áreas dentro do clube.
- Networking: Manutenção de uma rede de contatos forte no mercado do futebol.





5. 14 Executivos de Futebol da Atualidade (por ordem alfabética)



1. Cícero Souza (CBF, ex-Grêmio e Palmeiras)

- Com trabalhos de sucesso por Grêmio e Palmeiras, atualmente é diretor de seleções da CBF. No Grêmio, atuou como executivo e supervisor, período em que o clube conquistou três Campeonatos Gaúchos (2006, 2007 e 2010), além de vice na Libertadores 2007 e no Brasileiro 2008. No Palmeiras, foi peça-chave na modernização da gestão e na conquista de 2 Libertadores (2020, 2021) e 3 Brasileiros (2016, 2018, 2022). Antes,

passou por clubes como Bahia, Sport e Vitória, destacando-se pela governança esportiva e integração entre departamentos. É hoje uma das referências em gestão esportiva no futebol brasileiro.



2. Deco (Barcelona)

- O ex-meia brasileiro assumiu o cargo de diretor esportivo do Barcelona em 2023 com a missão de reestruturar o futebol do clube após a crise financeira.



3. Edu Gaspar (Nottingham Forest, ex-Arsenal)

- Ex-jogador e coordenador da Seleção Brasileira, Edu foi um dos responsáveis pela transformação do Arsenal, ajudando na montagem do elenco e desenvolvimento do clube sob o comando de Mikel Arteta. Depois de breve passagem por Olympiacos (Grécia) e Rio Ave (Portugal), retorna a Inglaterra para ser o novo diretor do Nottingham Forest (pertencente à mesma MCO do grego Evangelos Marinakis).



4. Giovanni Manna (Napoli, ex-Juventus)

- Jovem executivo que se destacou na Juventus, especialmente na renovação do elenco e na transição entre categorias de base e profissional, hoje é o diretor esportivo do Napoli.
-



5. José Boto (Flamengo, ex-PAOK, Shakhtar Donetsk e NK Osijek)

- Histórico importante como Scout e Chief Scout durante sua passagem pelo Benfica (11 anos) com a prospecção de jogadores como os brasileiros Ederson (Manchester City), Ramires (ex-Cruzeiro) e David Luiz, o argentino Di Maria, o sueco Lindelof (zagueiro ex-Manchester United), o goleiro esloveno Oblak (hoje no Atlético de Madrid). Seu último trabalho como Chief Scout foi pelo Shakhtar quando se tornou Diretor Técnico. Além da Ucrânia, passou pela Grécia e por último, antes de vir para o Flamengo, na Croácia.



6. Leonardo Nascimento de Araújo (Ex-PSG e Milan)

- Executivo experiente, passou pelo Milan e PSG, sendo um dos responsáveis pela contratação de grandes estrelas como Neymar e Mbappé.



7. Luís Campos (Paris Saint-Germain)

- Conhecido por seu trabalho como scout e estrategista, Campos ajudou a montar elencos vitoriosos em clubes como Mônaco e Lille antes de assumir o PSG. Ele é especialista em encontrar jovens talentos e construir times competitivos com custos reduzidos.



8. Mateu Alemany (ex-Barcelona)

- Ex-diretor do Barcelona, Alemany foi peça-chave na reestruturação financeira do clube catalão, além de atuar na reformulação do elenco em meio a dificuldades econômicas.
-



9. Monchi - Ramón Rodríguez Verdejo (Aston Villa, ex-Sevilla e Roma)

- Monchi, ex-goleiro e renomado diretor esportivo espanhol, fez história no Sevilla, onde atuou por mais de 20 anos e foi o principal arquiteto de uma das gestões mais vitoriosas do clube. Sob sua liderança, o Sevilla conquistou 7 títulos da Liga Europa, revelando e negociando grandes nomes como Dani Alves, Rakitic e

Koundé. Também teve passagem pela Roma (2017–2019), onde reformulou o elenco e chegou à semifinal da Champions League. Reconhecido por sua excelência em scouting, gestão de ativos e lucro com transferências, é referência global em inteligência de mercado no futebol.



10. Paolo Maldini (Milan)

- Ídolo do Milan, Maldini assumiu um papel executivo no clube e ajudou a reconduzir a equipe ao topo do futebol italiano, conquistando a Série A em 2021/22.



11. Rui Costa (São Paulo, ex-Grêmio e Chapecoense)

- Diretor executivo com experiência marcante em clubes da Série A do futebol brasileiro, tendo atuado no Grêmio (2012-2016), Chapecoense (2016-2018), Athletico-PR (2018-2019), Atlético-MG (2019-2020) e atualmente no São Paulo. No Grêmio, foi parte da montagem do elenco que conquistou a Copa do Brasil

de 2016 e pavimentou o caminho para a Libertadores de 2017. Na Chapecoense, liderou a reconstrução do futebol do clube e conquistou o Campeonato Catarinense. No Athletico-PR, participou da montagem do elenco que venceu a inédita Copa Sulamericana 2018. No Atlético-MG e São Paulo, destacou-se pela montagem de elencos competitivos, embora sem grandes conquistas expressivas, mantendo-se como referência em gestão e scouting.



12. Thiago Scuro (Monaco, ex-Cruzeiro e RB Bragantino)

- Um dos maiores nomes do cenário esportivo mundial. Após importante trabalho no RB Bragantino, onde por 6 anos liderou o projeto esportivo da equipe paulista, foi convidado para o projeto do clube francês. Após 3 meses como diretor esportivo do departamento de futebol, foi promovido a Diretor Geral do AC Monaco.



13. Tiago Pinto (Bournemouth, ex-Benfica e Roma)

- Atualmente na Inglaterra, apresentou trabalhos de alta relevância em Portugal e na Itália, onde na Roma trabalhou com Paulo Fonseca e José Mourinho.



14. Txiki Begiristain (Barcelona e Manchester City)

- Ex-jogador e ex-diretor de futebol do Barça e do City, Begiristain foi um dos responsáveis pela construção do projeto esportivo do clube inglês, transformando-o em uma potência global. Ele tem forte ligação com Pep Guardiola e trabalha com um modelo de gestão eficiente e moderno.

6. A contratação de um Executivo de Futebol

6.1. Qual o perfil da contratação deste profissional?

Como parte do profissionalismo no futebol, a contratação deste Executivo se faz mais do que necessário: Profissional de renome, com currículo vasto, casos de sucesso e com liberdade para trabalhar no departamento e implementar processos de curto, médio e de longo prazo.

6.2. Os primeiros 90 dias:

Período determinante para o sucesso a médio e a longo prazo, podendo impactar significativamente na sua trajetória. É preciso entender bem a balança entre cultura, momento esportivo e estratégia do clube para saber como entregar valor e estabelecer credibilidade e confiança.

6.3. Entendendo o cenário:

O novo executivo de futebol deverá avaliar a estrutura física, os processos já instalados no departamento, o clima do setor, abordar com o jurídico e com o financeiro sobre contratos e orçamento, comissão técnica e elenco sobre a programação para o ano que se inicia.

Para potencializar a eficiência do departamento de futebol, o executivo vai garantir a implementação de processos para o bom funcionamento do *core business* do clube, com processos de identificação do modelo de jogo e de montagem de um elenco eficiente para o planejamento do ano e que se adeque à filosofia futebolística do clube, tendo o conhecimento e a responsabilidade sobre atividades como: estratégia de transferências do clube, comunicação das atividades ao CEO, negociação de atletas e análise de elenco.

Utilizar os **cinco fatores** considerados **vitalis para boa análise e gestão** de um departamento de futebol: **flexibilidade, clear power, regras para tomada de decisão, atitude positiva e visão de desenvolvimento**.

O executivo em companhia com os demais setores do departamento deverá trabalhar com as seguintes habilidades:



- . **Conhecimento técnico do jogo e aplicação dos conceitos táticos** para melhor performance da equipe,
- . **Importância do atleta:** entendimento de como o atleta se mostra importante fora de campo,
- . **Dimensão física:** compreensão do elenco no aspecto físico, conectando com aspectos táticos,
- . **Dimensão psicológica:** manutenção da performance coletiva e individual com foco no trabalho mental,
- . **Gestão de carreira:** sob a perspectiva do clube, como auxiliar no desenvolvimento do plano de carreira dos atletas,
- . **Montagem elenco:** auxiliar na criação de processos de captação e de transição como base de comunicação e de aplicação de conceitos do jogo,
- . **Trabalho em conjunto com a área de scouting** em uma visão institucional, a fim de aprimorar a eficiência organizacional do departamento, com o intuito de, além da questão técnica e tática, capaz de trazer a ideia que qualquer contratação deve levar em conta a eficiência fora de campo e identificar a necessidade de encontrar diferentes perfis de jogo e negócio - Ideia de longo prazo, sempre conectados com a filosofia do clube,
- . **Construção de um elenco equilibrado**, ambiente de trabalho bom e com todos os *stakeholders* satisfeitos para atingir sucesso dentro e fora de campo.

7. O Método Monchi

FUNDAMENTOS DE SUCESSO - FÓRMULA MONCHI



O sucesso na gestão do futebol vai além da intuição ou da aposta em talentos individuais. Seus pilares — unidade de propósito, excelência organizacional e trabalho em equipe — compõem um modelo replicável que conecta estratégia, ciência de dados e valores

humanos. Ao alinhar todas as áreas do clube em torno de uma visão clara, padronizar processos com base em evidências e fomentar o trabalho coletivo, Monchi construiu não apenas vitórias esportivas, mas também um legado de gestão moderna e sustentável que serve de referência global.

Unidade de Propósito: Um dos conceitos mais centrais da filosofia de Monchi. Inspirado por teorias de gestão estratégica (MINTZBERG, 2006; DRUCKER, 2002), ele defende que um clube de futebol só alcança resultados sustentáveis quando todos os setores compartilham uma visão comum: no alinhamento entre presidência, direção, comissão técnica e categorias de base. O objetivo era claro: formar e desenvolver talentos que pudessem gerar valor esportivo e financeiro, equilibrando competitividade em campo e sustentabilidade no mercado de transferências.

Excelência Organizacional: O segundo fundamento é a busca constante pela excelência organizacional, entendida como a criação de processos claros, padronizados e baseados



em evidências. Monchi introduziu métodos de scouting sistemático, utilizando bancos de dados próprios, métricas comparativas e monitoramento contínuo de jogadores. Sua prática dialoga com os princípios da gestão baseada em evidências (PFEFFER; SUTTON, 2006) e com o modelo de *governança organizacional esportiva* preconizado por entidades como UEFA e FIFA.

A excelência também se expressa na gestão de riscos e investimentos: o Sevilla raramente fazia contratações de alto custo sem respaldo em análise profunda, reduzindo margens de erro e maximizando retorno financeiro. Como resultado, o clube se tornou case mundial de *trading de jogadores* com superávits recorrentes (BARONI, 2019).

O Poder do Trabalho em Equipe: Por fim, Monchi sempre destacou que o êxito não é fruto de decisões individuais, mas do poder do trabalho em equipe. Sua gestão rompeu com o modelo centralizador e promoveu equipes multidisciplinares envolvendo scouts, analistas de desempenho, psicólogos, preparadores físicos e especialistas médicos. O diretor funcionava como elo de ligação entre setores, estimulando a cooperação e a comunicação interna. Esse modelo se aproxima da noção de inteligência coletiva organizacional (LEVY, 1999), em que o conhecimento compartilhado é mais valioso do que a expertise isolada. Monchi enfatiza que as vitórias do Sevilla ou os acertos de mercado não são conquistas pessoais, mas resultados de um sistema colaborativo.

8. Conclusão

O executivo de futebol é uma peça-chave para o sucesso esportivo e financeiro de um clube. Sua função exige conhecimento técnico, habilidades de gestão e uma grande capacidade de tomar decisões sob pressão. Com o futebol cada vez mais profissionalizado e globalizado, esse cargo se tornou indispensável para qualquer equipe que deseje competir em alto nível. A presença de nomes como Txiki Begiristain, Luís Campos e Edu Gaspar no cenário internacional mostra como a profissão está em constante evolução, e a tendência é que cada vez mais clubes invistam em profissionais qualificados para gerir suas operações esportivas com eficiência e inovação.

9. Referências Bibliográficas:

1. Aulas Curso Certificado de Executivo de Futebol - Footure 2024
2. Aulas Curso Gestão de Futebol FC Porto 2025
3. Material de Pesquisa na Internet ([ge.com](https://www.ge.com))
4. Marques, B. (2025) Programa de Desenvolvimento - Departamento de Futebol, Saúde e Performance
5. Flamengo Sem Fronteiras (2024/2025) - Projeto de Gestão: Departamento de Futebol
6. BARONI, G. *Gestão Esportiva e Mercado de Transferências: o caso Sevilla*. São Paulo: Atlas, 2019.
7. DRUCKER, P. *Desafios Gerenciais para o Século XXI*. São Paulo: Pioneira, 2002.
8. LEVY, P. *A Inteligência Coletiva: por uma antropologia do ciberespaço*. São Paulo: Loyola, 1999.
9. MINTZBERG, H. *Safari de Estratégia*. Porto Alegre: Bookman, 2006.
10. PFEFFER, J.; SUTTON, R. *Hard Facts, Dangerous Half-Truths, and Total Nonsense: Profiting from Evidence-Based Management*. Boston: Harvard Business School Press, 2006.
11. RODRÍGUEZ VERDEJO, R. *O Método Monchi*. Sevilla: Editorial Sevilla Fútbol Club, 2021.



Rabiscos em Vermelho e Preto:
Executivo de Futebol
Bernardo Borges Marques

RABISCOS EM VERMELHO E PRETO