



ASSESSORIAS ESPORTIVAS EM ÁREAS PÚBLICAS DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO: PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS GESTORES E OPORTUNIDADES EMPREENDEDORAS

¹ Carlos Henrique de Vasconcellos Ribeiro

² Silvio de Cassio Costa Telles

³ Eduardo Cavalcante

⁴ Henrique Estides Delgado

RESUMO

A ocupação de espaços públicos por atividades esportivas e exercício físico de forma orientada é uma atividade pouco estudada, sobretudo nos aspectos de intervenção profissional e oportunidade econômica. Essa pesquisa é de natureza exploratória e descritiva e seu objetivo é mapear as assessorias esportivas na área públicas da cidade do Rio de Janeiro nos dois eixos principais: a) perfil socioeconômico do gestor da assessoria esportiva; b) oportunidades de negócio contidas nessas assessorias. O tratamento de dados foi a estatística descritiva. O perfil socioeconômico do gestor das assessorias esportivas que atua em áreas públicas da cidade do Rio de Janeiro estudado em nossa pesquisa é homem, com mais de 30 anos e tempo de formação de mais de 10 anos. Estudou majoritariamente em universidade privada. Apenas cerca de um terço realizou curso de pós-graduação. Em relação ao negócio desenvolvido esse dá durante cinco dias da semana, preferencialmente no turno da noite, sendo a corrida a principal atividade física ensinada nesses espaços públicos. Como conclusão, apontamos a necessidade de compreender essa atividade econômica do ponto de vista do empreendimento, da formação profissional, da geração de renda e emprego no esporte em áreas públicas das cidades brasileiras.

Palavras-chave: Assessorias Esportivas. Gestor. Esporte.

¹Doutor em Educação Física pela Universidade Gama Filho – UGF, Rio de Janeiro, (Brasil).
E-mail: c.henriqueribeiro@gmail.com ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9095-0373>

²Doutor em Educação Física pela Universidade Gama Filho – UGF, Rio de Janeiro, (Brasil).
E-mail: telles.ntg@terra.com.br ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2652-6118>

³Graduado pela Universidade Federa do Rio de Janeiro – UFRJ, Rio de Janeiro, (Brasil). E-mail:
ed.cavalcante88@gmail.com ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0926-6580>

⁴Mestre em Política Econômica Internacional pela Université de Sorbonne Paris Cité – USPC, (Paris).
E-mail: estidesdelgado@gail.com ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7806-3157>

SPORTS ADVISORY SERVICES IN PUBLIC AREAS OF THE CITY OF RIO DE JANEIRO: SOCIOECONOMIC PROFILE OF MANAGERS AND ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITIES

ABSTRACT

The occupation of public spaces by sports activities and physical exercise in an oriented way is a little studied activity, especially in the aspects of professional intervention and economic opportunity. This research is exploratory and descriptive in nature and its objective is to map the sports advisory services in the public areas of the city of Rio de Janeiro in two main axes: a) socioeconomic profile of the sports advisory manager; b) business opportunities contained in these advisory services. The data treatment was descriptive statistics. The socioeconomic profile of the manager of the sports advisory services that operates in public areas of the city of Rio de Janeiro studied in our research is man, with more than 30 years and training time of more than 10 years. He studied mostly in a private university. Only about one-third held a postgraduate course. In relation to the business developed this gives during five days of the week, preferably in the night shift, being the race the main physical activity taught in these public spaces. In conclusion, we point out the need to understand this economic activity from the point of view of entrepreneurship, professional training, income generation and sports employment in public areas of Brazilian cities.

Keywords: Sports Advisories. Manager. Sport.

ASESORAMIENTO DEPORTIVO EN ÁREAS PÚBLICAS DE LA CIUDAD DE RÍO DE JANEIRO: PERFIL SOCIOECONÓMICO DE LOS GESTORES Y OPORTUNIDADES EMPRENDEDORAS

RESUMEN

La ocupación de espacios públicos por actividades deportivas y ejercicio físico de forma orientada es una actividad poco estudiada, sobre todo en los aspectos de intervención profesional y oportunidad económica. Esta investigación es de naturaleza exploratoria y descriptiva y su objetivo es mapear las asesorías deportivas en el área pública de la ciudad de Río de Janeiro en los dos ejes principales: a) perfil socioeconómico del gestor de la asesoría deportiva; b) oportunidades de negocio contenidas en estas asesorías. El tratamiento de datos fue la estadística descriptiva. El perfil socioeconómico del gestor de las asesorías deportivas que actúa en áreas públicas de la ciudad de Río de Janeiro estudiado en nuestra investigación es hombre, con más de 30 años y tiempo de formación de más de 10 años. Estudió mayoritariamente en universidad privada. Sólo alrededor de un tercio realizó un curso de postgrado. En relación al negocio desarrollado ese da durante cinco días de la semana, preferentemente en el turno de la noche, siendo la carrera la principal actividad física enseñada en esos espacios públicos. Como conclusión, señalamos la necesidad de comprender esa actividad económica desde el punto de vista del emprendimiento, de la formación profesional, de la generación de renta y empleo en el deporte en áreas públicas de las ciudades brasileñas.

Palabras clave: Asesorías Deportivas. Gerente. Noticias.

INTRODUÇÃO

A ocupação de espaços públicos por atividades esportivas e exercício físico de forma orientada é uma atividade pouco estudada, sobretudo nos aspectos de intervenção profissional e oportunidade econômica (RIBEIRO et al, 2014). Em linhas gerais, o mercado de trabalho em nível de Bacharelado da área da educação física mais conhecido é a de atendimento personalizado, ou seja, o de *personal trainer*. Realizado em espaços fechados – tais como academias e estúdios –, e espaços públicos – praças e praias, por exemplo –, os profissionais que se dedicam a estas atividades acabam se tornando “super microempresas”, onde o viés de intervenção profissional precisa estar relacionado à área do marketing pessoal. Há forte correlação na literatura entre o *personal trainer* e a linguagem empresarial, onde palavras como cliente, produto e mercado são recorrentes (BOSSLE; FRAGA, 2011).

Os autores afirmam que

A maioria dos livros é concebida em formato de manual, pois prescreve detalhadamente cada passo a ser dado em busca do sucesso como *personal trainer*. Esses livros tipo "auto-ajuda" são endereçados a professores de Educação Física que pretendem trabalhar como treinadores personalizados e contêm orientações sobre estratégias de *marketing*, *marketing* pessoal, *marketing* de adesão, captação de clientes, aspectos contratuais, montagem de programas de treinamento e a preocupação com a crescente concorrência no mercado da atividade física” (Op. cit. p. 5)

Outra forma de intervenção profissional dentro da área de *fitness* é a das assessorias esportivas. Nelas, a intervenção profissional está dedicada à melhoria do condicionamento físico através de exercícios funcionais e a formação de grupos de corrida. Como apontado em Silva e Souza (2013) há estreita relação em assessorias esportivas,

grupos de corrida e o mercado das provas de corrida de rua no Brasil. Consideramos que as assessorias esportivas são um desdobramento da atividade de *personal trainer*, mas com especificidades que necessitam ser investigadas, tais como perfil socioeconômico de seus gestores e sua área de atuação dentro do mercado de atividade física. Em termos legais, as assessorias esportivas são consideradas atividades econômicas e, portanto, são regidas em nível municipal pelo Código de Posturas na Cidade do Rio de Janeiro, local onde foi realizada a pesquisa. As assessorias geram ocupação profissional e renda, desenvolvendo atividades de ensino e aprendizagem relacionadas à atividade física e devem ter em seus quadros profissionais da área de educação física. Estes profissionais são os responsáveis técnicos pela atividade e devem estar devidamente credenciados junto aos órgãos de classe, conforme a Resolução 010/2000 emitida pelo Conselho Regional de Educação Física (CREF, 2000).

Em nossa pesquisa analisamos a abrangência desta atividade econômica, a partir das informações coletadas junto aos seus gestores. As assessorias esportivas são conhecidas também como “tendas esportivas”, onde uma lona com a logomarca da assessoria serve de identificação visual para localização desses profissionais ao longo da orla e de demais áreas públicas. Assim, uma tenda cria uma identidade visual única, que pode servir como “marca” do seu gestor.

As perguntas que orientam nossa pesquisa são:

1- Qual o perfil socioeconômico dos gestores das assessorias esportivas de áreas públicas da cidade do Rio de Janeiro?

2- Quais são as características dessa atividade econômica em relação ao uso do espaço público, valores cobrados e enquadramento legal?

O objetivo desta pesquisa é mapear as assessorias esportivas na área públicas da cidade do Rio de Janeiro nos dois eixos

principais: a) perfil socioeconômico do gestor da assessoria esportiva; b) oportunidades de negócio contidas nessas assessorias.

Ao caracterizarmos esse perfil de gestores e essa atividade econômica, queremos contribuir com uma área de intervenção profissional relacionada ao bacharelado de educação física ainda pouco compreendida no aspecto de emprego e geração de renda. Oportunidades de novos serviços na área de atividade física precisam ser objeto de atenção dos que estão envolvidos neste mercado. Ainda, parte dos estudos da área tem se dedicado ao mercado de trabalho do *personal trainer* ou de pesquisas que se dedicam a estudar o perfil da gestão de academias. São raros, portanto, estudos sobre as assessorias esportivas, bem como quais são os desafios que esses gestores passam ao implementarem suas atividades em áreas públicas das grandes cidades no Brasil.

Ao estudá-los, podemos contribuir para o direcionamento da carreira de inúmeros profissionais que se lançam neste mercado, mas que, infelizmente, tem pouco dados que os ajudem a compreender, melhorar e desenvolver os seus negócios, tanto da área acadêmica quanto de entidades ligadas ao desenvolvimento econômico do setor de serviços.

REVISÃO DE LITERATURA

Dada a especificidade dessa atividade econômica e intervenção profissional, é preciso estudar as assessorias do ponto de base teórica do empreendedorismo. Na medida em que o ambiente onde estão sendo desenvolvidas essas atividades é ainda pouco compreendido tanto pelos que ali iniciam suas atividades, tanto quanto por quem inicia estudos acadêmicos nessa área, vislumbra-se que o autoemprego, o comportamento dos gestores, das atitudes e oportunidades de negócios surgem a partir de complexas redes de relacionamento e estratégias de ação nas formas organizacionais de menor porte (FILION, 1999).

Em nossa pesquisa queremos saber quem é o empreendedor esportivo que está atuando em áreas públicas, porque as questões levantadas anteriormente, tais como o autoemprego, sejam analisadas do ponto de vista específico do ambiente da prestação de serviços da atividade física.

Sabendo pouco sobre essa realidade, pouco se pode oferecer para que essas iniciativas possam transformar em serviços de qualidade, criando novas oportunidades em emprego e renda. Além disso, variáveis como o perfil socioeconômico do empreendedor, as características do negócio (localização e qualidade do serviço, por exemplo), dados financeiros e as vantagens competitivas precisam ser investigadas do ponto de vista do sucesso e consequentemente longevidade dessas atividades (FLORY; ANDREASSI; TEIXEIRA, 2013).

Ao estudarmos esse mercado de intervenção profissional, procuramos colocarmos em pauta a questão do emprego e renda em um mercado de trabalho pouco conhecido até mesmo dos profissionais da área do esporte. Investigá-lo é dar visibilidade as redes de prestação de serviços, as oportunidades de negócio, o conhecimento que é produzido no cotidiano dessa específica intervenção profissional.

Num ambiente econômico repleto de incertezas, as assessorias esportivas que estão surgindo em áreas públicas oferecem um serviço que tem demandado inovação contínua: a necessidade de oferecer, ano após ano, serviços no mercado de atividade física considerados diferenciados, com resultados que visem a satisfação dos alunos/clientes e que essa se reflita no tempo de permanência na atividade. Sendo o mercado *fitness* caracterizado dessa maneira, ou seja, as aulas, exercícios, ambientes necessitam estar em constante mudança para fazer com que o público consumidor permaneça, as atitudes empreendedoras de quem oferece esses novos serviços são testadas frequentemente. Drucker (1987) relaciona a capacidade empreendedora individual (espírito empreendedor e

competência nos primeiros anos de negócio, por exemplo) com a capacidade administrativa, na racionalização de custos e racionalização das atividades a serem desenvolvidas.

As perspectivas econômicas desenvolvidas por Schumpeter (1934) sobre a inovação estão estabelecidas entre o empresário e o crédito. Para o autor, o empresário é agente de transformação, combinando novas práticas, serviços e apresentando ao mercado produtos que chegam para atender novas necessidades de consumo. Nos deteremos naqueles que estão à frente de seus negócios, os que diariamente apresentam para uma parcela ávida por novidades, serviços de prática esportiva que até o momento são desconhecidos. Valores cobrados, espaço de ocupação, disposição dos aparelhos em áreas públicas, captação e manutenção dos alunos em suas assessorias passam a ser objeto de atenção desses profissionais, afinal, um transeunte pode vir a se transformar em mais um cliente. Some-se isso as intempéries e mudanças das estações ao longo do ano, e temos um mercado instável que se movimenta ao sabor das altas temperaturas, quando a exposição do corpo passa a ser uma preocupação a mais, sobretudo para quem quer entrar em forma em um período curto de tempo.

Kirzner (1985) ao abordar as questões relativas sobre a utilização das oportunidades que seus demais competidores ainda não enxergaram, demonstra que é o empresário, em seu estado de alerta constante é que vai tomar as decisões que impactarão na construção de novos negócios, que até então não tinham sido percebidos pelos demais. A função empresarial de conjugar as diferentes formas de maximização dos lucros é dada pela capacidade do estado de alerta daqueles que estão à frente dos seus negócios.

Em nossa pesquisa, ao propormos identificar o perfil socioeconômico dos gestores das assessorias esportivas, bem como identificar as oportunidades de negócio que estão presentes neste tipo de prestação de

serviço esportivo, queremos contribuir para o conhecimento de uma prática empresarial ainda pouco compreendida. Por isso, o desconhecimento leva a falta de ações que possam incrementar esse mercado do ponto de vista da melhor capacitação desse empresário que está à frente dos negócios como também a participação do poder público não apenas em atos de fiscalização, mas também como um dos agentes impulsionadores dos negócios ali realizados.

Shane (2003) ao introduzir os conceitos de oportunidades empreendedoras, desenvolve temas relacionados aos bens e serviços, afirmando que é capacidade daqueles que estão à frente dos negócios os responsáveis por identificar as novas necessidades de seus clientes. As oportunidades estão, assim, no desequilíbrio entre o que está sendo oferecido e a capacidade do empreendedor em organizar os processos e os serviços de forma a ser compreendido como algo ainda não explorado. O empreendedor que explora novos nichos de mercado é aquele mais capacitado às novas tendências, em descobrir e oferecer a um preço esperado, um serviço que pode ser identificado como diferenciado, quase exclusivo.

Especificamente na área do esporte, o estudo de Filho et al (2013) ao apontar o perfil socioeconômico dos gestores de academias no Brasil através da revisão de literatura, se verifica a necessidade de compreender melhor esse profissional, partindo das características de gênero, faixa etária, formação profissional e tempo de atuação no mercado de trabalho.

Essas características obtidas no referido estudo revelam um gestor que se assemelha a outros segmentos na área de administração e prática esportiva no Brasil, bem como no exterior, quando se estuda o perfil sócio-demográfico desses profissionais. Assim, os gestores desse segmento são, na maioria das vezes, gestores dos seus próprios negócios, fortalecendo a ideia da autoemprego, bem como a necessidade de

aprofundamento mais específicos na área de administração esportiva (op. cit.)

Além destes estudos, Silva e Souza (2013) e Gonçalves (2012) associam o desenvolvimento das assessorias esportivas a partir do crescimento das corridas de rua pelo país. Em nosso estudo, inferimos que as corridas de rua são a principal atividade desenvolvida, mas não a única, entre as distintas possibilidades que esses empreendedores desenvolvem em suas assessorias.

METODOLOGIA DE PESQUISA

Este estudo se caracteriza como uma pesquisa de natureza aplicada (MATTOS; ROSSETO JUNIOR; BLECHER, 2008; SEVERINO, 2007). Seu objetivo é coletar dados para o apontamento de soluções e tomadas de decisão que melhorem o serviço esportivo prestado. Mapeadas as regiões da cidade do Rio de Janeiro que detém este tipo de atividade econômica pode-se contribuir na capacitação dos profissionais envolvidos.

A população desta pesquisa se constitui dos profissionais da área de educação física que prestam serviços de assessoria esportiva em áreas públicas da cidade do Rio de Janeiro. A amostra foi selecionada de forma intencional, conveniente e voluntária. O instrumento utilizado para a coleta de dados é um questionário com perguntas fechadas e abertas. Ele foi desenvolvido a partir dos estudos sobre perfil socioeconômico de estudantes pertencentes às universidades federais brasileiras (FONAPRACE, 2011). Todos os respondentes receberam o Termo de Consentimento Livre e esclarecido (TCLE). Esse foi preenchido e assinado individualmente.

Incluimos em nosso questionário perguntas relacionadas às atividades econômicas realizadas por essas assessorias. Valores cobrados por aluno, dias da semana de ocupação desse espaço público e horário

de funcionamento, bem como o enquadramento legal dessa atividade.

Os dados obtidos foram categorizados para análise e posteriormente colocados em tabelas de frequência simples e percentual, utilizando planilhas eletrônicas construídas no software Excel.

As respostas obtidas a partir das perguntas fechadas foram contabilizadas a partir da frequência com que apareceram. Assim, perguntas relacionadas ao gênero, tempo de formação e horários de atendimento do serviço prestado eram do tipo fechadas. Os resultados obtidos aparecem ao longo da pesquisa.

Nas perguntas abertas, queríamos que os respondentes dissessem quais eram, por exemplo, os nomes das atividades desenvolvidas por eles nestes ambientes, quais eram prioritariamente o seu mercado de atuação profissional, entre outras perguntas que nos possibilitavam entender essa área de intervenção. Realizamos a coleta de dados e obtivemos respostas que nos levaram a categorizar, para fins de análise e discussão de resultados, as palavras, frases e expressões que mais apareciam nas respostas, tais como quando perguntamos como o poder público poderia contribuir para o desenvolvimento dos serviços dessas assessorias.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para se obter o direito de ocupação de um espaço público com fins comerciais na área esportiva é necessário solicitar junto aos órgãos de fiscalização e controle do poder público municipal da cidade do Rio de Janeiro um documento denominado “nada a opor”. Em um primeiro momento os pretendentes das assessorias esportivas devem encaminhar seus pedidos às subprefeituras regionais. Estas dividem a cidade em regiões administrativas, fazendo com os interessados procurem, por exemplo, a subprefeitura da Zona Sul se quiserem uma “nada a opor” em um trecho delimitado de uma praia desta região. Ainda, os interessados devem solicitar

junto aos outros órgãos, tais como a Secretaria Municipal de Esporte e Lazer, um nada opor de funcionamento, garantindo que as estruturas de apoio tais como as tendas, barracas de apoio e todo o material necessário para a realização das atividades não entre em conflito com o plano diretor e logístico do local onde ocorre a atividade esportiva.

Nos deteremos na ocupação do espaço público independentemente das assessorias deterem ou não a licença municipal para a sua ocupação. O que nos importa é como estes, ao ocuparem o espaço público, disseminam a atividade física em um ambiente em que todos podem assistir, mas que é reservado para os que podem pagar. Vimos em um primeiro momento que nossa abordagem era compreendida pelos entrevistados como de ordem fiscalizadora. Ao longo do tempo percebeu-se que os entrevistados acreditavam que fazíamos parte do “CREF” ou da “Prefeitura”. Apenas depois de explicarmos nossos objetivos é que os entrevistados se sentiam mais à vontade para fornecer os dados aos quais eram perguntados.

Ribeiro et al (2014) ao estudar a ocupação das praias da cidade do Rio de Janeiro pelo referencial teórico da Sociologia Pública demonstra que para o poder público desta municipalidade as ações e estratégias de controle e fiscalização deixam ao largo as atividades das escolinhas esportivas e não as consideram como atividade econômica de interesse, se limitando a preservar o espaço para aqueles que já ocupam. Assim, as atividades esportivas passam ao largo sobre uma percepção mais apurada do poder público

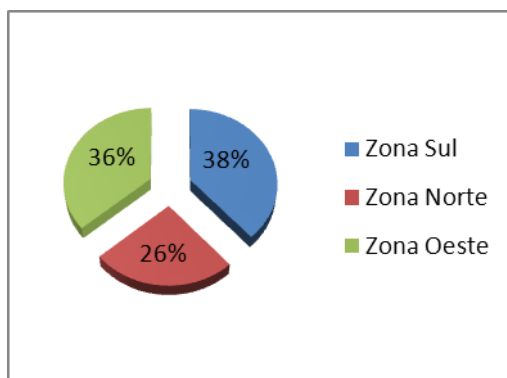
de que nesses espaços acontecem diversos tipos de prestação de serviços na área esportiva como foi observado em nossa pesquisa: alongamento, treinamento e aprendizagem em corridas, crossfit, vôlei, frescobol, futevôlei, stand up paddle, exercícios contra-resistidos, treinamento funcional, por exemplo.

Foram pesquisadas 47 assessorias esportivas nos bairros da Zona Sul, Norte e Oeste da Cidade do Rio de Janeiro entre os meses de agosto e outubro de 2016. A escolha dos locais foi feita de forma intencional, a partir do conhecimento prévio dos pesquisadores sobre área da cidade que poderiam conter maior número de assessorias. A pesquisa foi realizada nos dias úteis e concentrou as visitas nos horários matutino (7:00h às 11:00h) e vespertino-noturno (17:00h às 20:00h).

O número de profissionais envolvidos nessas assessorias varia significativamente. Há assessorias com apenas um profissional, mas também encontramos aquelas que contam com 16. A média de profissionais por assessoria é de 3,8. Em relação ao número de alunos por assessoria encontram-se as que têm cinco e as que têm cerca de 200 alunos. A média é de 72,9 alunos. No total, temos 141 profissionais envolvidos e 3.428 alunos que frequentam essas atividades.

As praias pesquisadas são os que seguem: Barra da Tijuca, Botafogo, Copacabana, Ipanema e Recreio. Quanto às áreas de lazer essas foram: Pista de corrida do Maracanã, Parque Madureira e Lagoa Rodrigo de Freitas.

Abaixo o percentual encontrado por região:

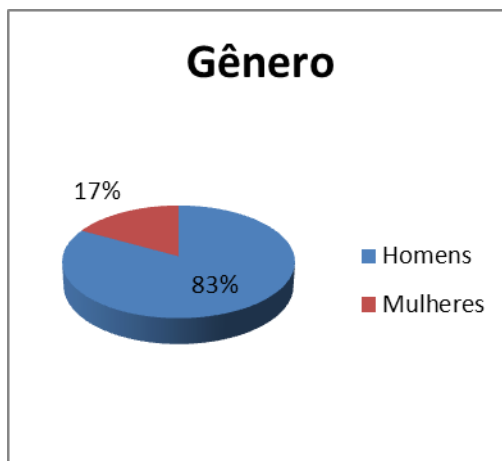


Quadro 1: Assessorias por região

Como dissemos anteriormente, dividimos nossa pesquisa em dois eixos de coleta de dados que são: a) perfil do empreendedor esportivo; b) perfil do modelo de negócio desenvolvido nessas assessorias;

a) Perfil Socioeconômico do Gestor

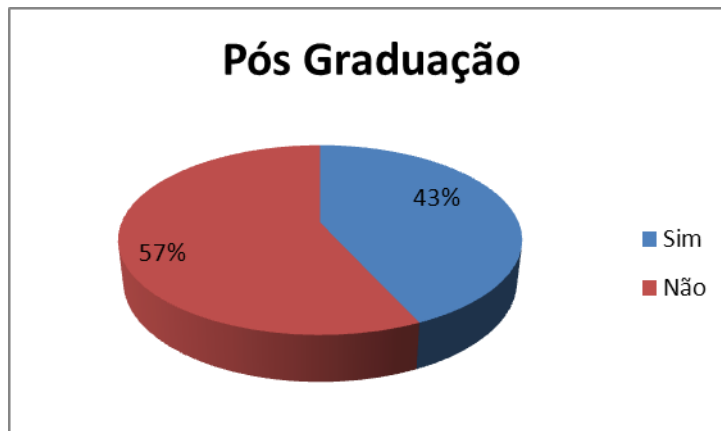
Em relação ao perfil de gênero, obtivemos 39 homens e 8 mulheres que se declararam gestores dessas assessorias, conforme Quadro 1.



Quadro 2: Perfil do gênero dos empreendedores

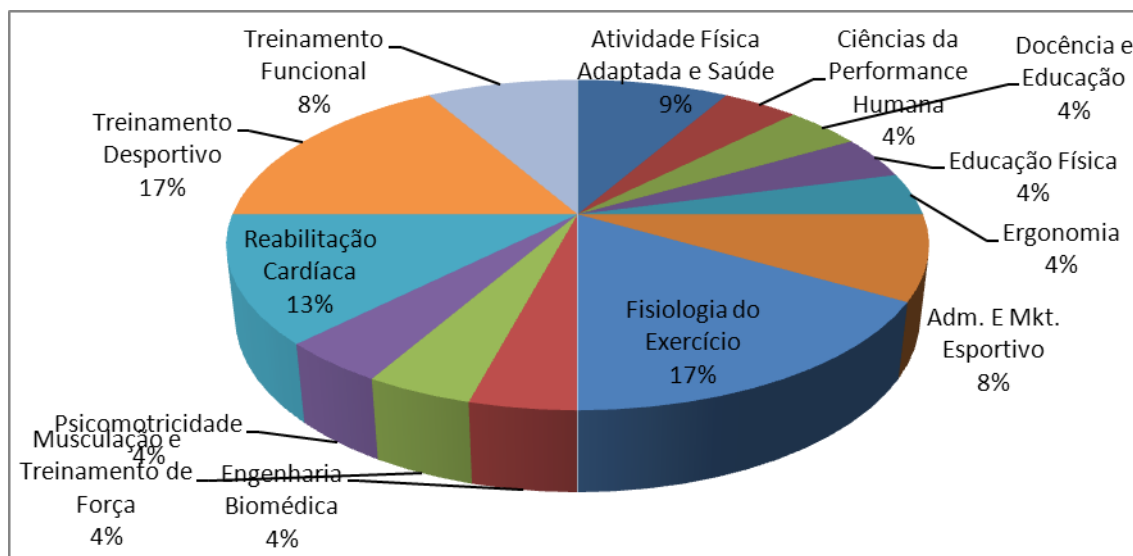
Obtivemos a média de idade de 37 anos entre os gestores. O tempo de formação encontrado foi de 10 anos e 1 mês. Em relação ao ensino universitário, 14 disseram ter cursado universidade pública e 33 ensinos privado.

Sobre pós-graduação, 28 disseram não possuir, enquanto 19 responderam positivamente. Os dados obtidos estão no Quadro 3 abaixo.



Quadro 3: Percentual de empreendedores com Pós-Graduação

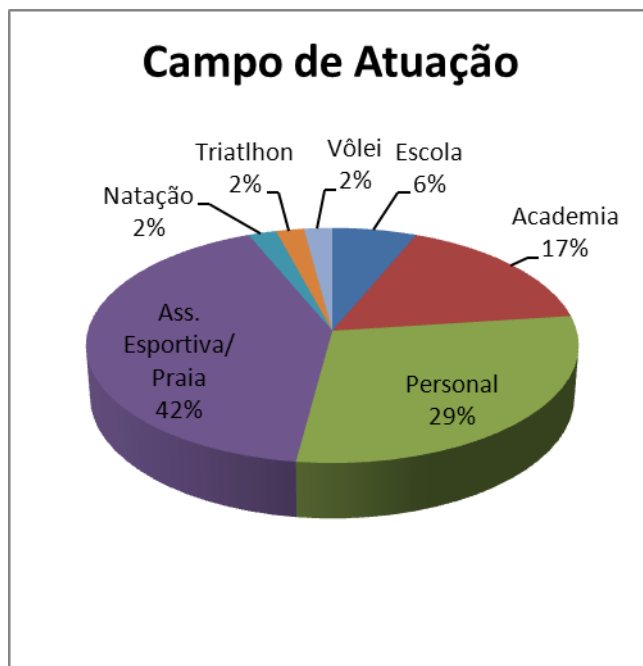
No quadro 4 abaixo, perguntamos aos entrevistados quais eram as áreas de especialização.



Quadro 4: Cursos de pós-graduação realizados pelos empreendedores

Perguntamos também aos gestores qual campo de atuação esse dedicava mais

horas do seu tempo de trabalho semanal. Abaixo obtivemos o seguinte quadro:



Quadro 5: Campo de atuação profissional

O perfil socioeconômico do gestor das assessorias esportivas que atua em áreas públicas da cidade do Rio de Janeiro estudado em nossa pesquisa é homem, com mais de 30 anos e tempo de formação de mais de 10 anos. Estudou majoritariamente em universidade privada. Apenas cerca de um terço realizou curso de pós-graduação.

Os que realizaram cursos de aprofundamento focam seus estudos em áreas relacionadas ao treinamento físico. Em relação ao campo de atuação, percebe-se que grande parte desses profissionais está concentrando esforços na questão de campo correlatos à mesma área.

Temos um grupo de profissionais como média de idade superior a trinta anos, com pouco aprofundamento acadêmico e que está dedicado à área de intervenção identificada com a formação de Bacharelado em Educação Física. Se somarmos, no quadro 4, as áreas de atuação profissional nomeadas de assessoria esportiva com a “personal”, obtemos 71%. Uma concentração grande de intervenção profissional que está relacionada

ao Bacharelado em educação física. Os resultados encontrados se aproximam da literatura da área. Filho et ali (2013) que investigou o perfil do gestor esportivo consideram que

“Quanto às características dos gestores esportivos brasileiros, foram encontradas similaridades nos dados, o gênero que predomina é o masculino, no entanto foi observado que ocorreu um aumento na participação feminina. A idade varia bastante, no entanto a que mais se repetiu foi entre 30 e 49 anos, caracterizando uma classe composta por adultos, porém com pouco tempo de experiência no cargo”. (p.51)

Nas assessorias esportivas, os gestores têm de lidar com inúmeras combinações específicas em que essa prestação de serviço se estabelece, fazendo-os a manterem, ao menos, sob estado de alerta constante para as novas ações e atitudes de caráter empreendedor. Intempérie, fiscalização dos órgãos públicos e profissionais, guarda de

material, por exemplo. É a sua capacidade de gerar renda para si mesmo, e o seu entendimento sobre o mercado que está atuando que podem ser cruciais no sucesso de sua atividade, como vimos em nossa revisão de literatura (FLORY; ANDREASSI; TEIXEIRA, 2013; FILION, 1999; DRUCKER, 1987).

O perfil socioeconômico encontrado nas assessorias repete as mesmas características de gênero e faixa etária que pode se encontrar em outras atividades de gerenciamento relacionadas ao esporte, tais como vimos anteriormente no estudo de Filho et al (2013) presente em nossa revisão de literatura. Ao traçarmos esse perfil, contribuimos para o entendimento de quem são os responsáveis pela expansão das atividades de ensino e lazer esportivo orientado em áreas públicas da cidade do Rio de Janeiro com interesse econômico. Aqui, como no estudo ora mencionado, a pouca literatura específica da área esportiva disponível indica que é premente a necessidade de compreensão das características socioeconômicas desses

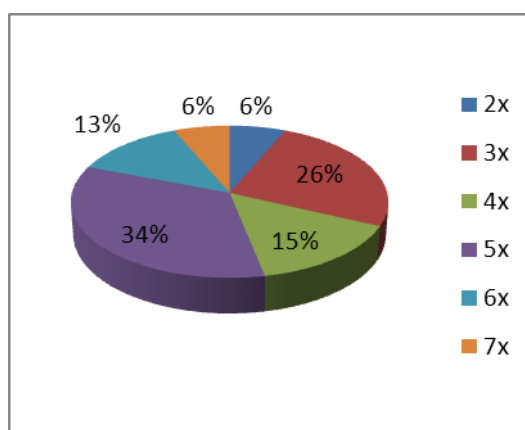
gestores, sobretudo em uma perspectiva entre P&D, ou seja, a pesquisa acadêmica possa dar suporte às futuras reflexões no campo das políticas públicas e as esperadas implementações levem esses gestores à melhoria de suas prestações de serviço na área do esporte.

b) Oportunidades de Negócio: Valores, Dias de Funcionamento e Enquadramento Legal da Atividade

Em relação ao funcionamento da atividade, perguntamos aos empreendedores como é feita a prestação de serviços. Dias da semana, horários, valor por aluno, nome da atividade desenvolvida e o enquadramento legal para o funcionamento dessa prestação (se o empreendedor era pessoa física ou pessoa jurídica, por exemplo).

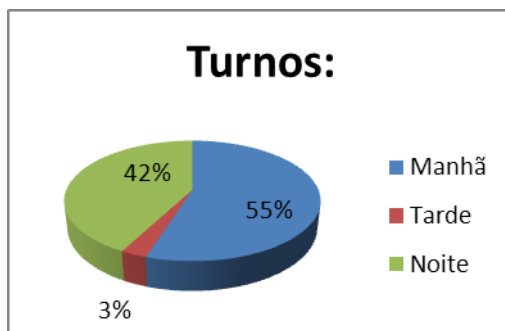
Os resultados são os que seguem abaixo:

Os gestores afirmam ocupar o espaço em sua grande maioria cinco vezes na semana, conforme o quadro 6:



Quadro 6: Dias de funcionamento da assessoria esportiva

Perguntamos também quais turnos são mais frequentes nesse tipo de atividade. O quadro 7 demonstra que:

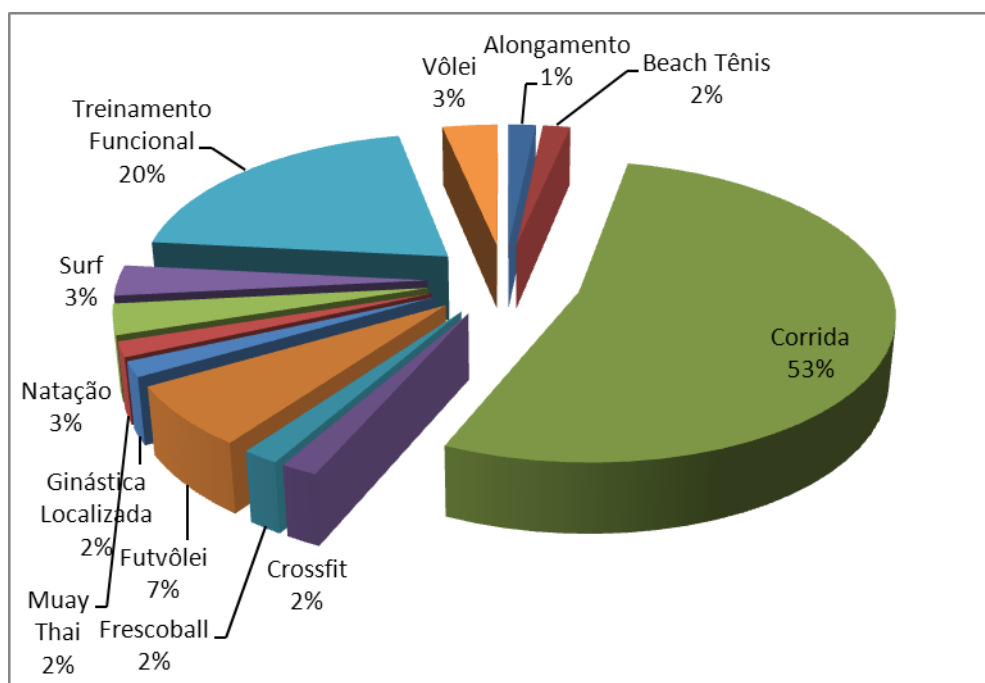


Quadro 7: Turnos preferenciais de funcionamento

Os resultados apresentados nos quadros 6 e 7 demonstram que as atividades desenvolvidas nas assessorias esportivas ocupam o espaço público preferencialmente cinco dias na semana, tendo a manhã como primeira opção de turno de trabalho e a noite como segunda opção, atendendo a demanda do mercado. Nota-se que o período da tarde é

pouco mencionado. Os fatores que podem contribuir para essa baixa frequência são as questões relacionadas às altas temperaturas que a cidade do Rio de Janeiro durante esse horário – sobretudo no verão –, e, a impossibilidade de serem oferecidos nestes espaços facilidades tais como vestiários.

No quadro 8 perguntamos aos gestores quais eram os nomes das atividades desenvolvidas:



Quadro 8: Nome das atividades desenvolvidas

O quadro 8 demonstra a predominância do ensino e treinamento da corrida nessas assessorias. Como negócio, as assessorias esportivas atuam no mercado de saúde e bem-estar físico, oferecendo uma prestação de serviços voltada à aprendizagem dessa atividade. Inferimos que há uma correlação entre o aumento das corridas de rua na Cidade do Rio de Janeiro com essas assessorias. Se o aluno já se encontra praticando atividade física em um ambiente ao ar livre, convencê-lo de se inscrever e participar de uma prova de corrida de rua não deve ser algo tão difícil. O estudo de Silva e Souza (2013) demonstra que o papel das assessorias esportivas no desenvolvimento das corridas de rua no Brasil vai além do ensinar a correr. Os autores apontam que há variáveis que atraem um tipo específico de público nessa prestação de serviço, tais como a predominância de uma faixa etária acima dos 30 anos, o pouco tempo de experiência nesse tipo de prática esportiva, a capacidade das assessorias promoverem encontros sociais, tais como viagens, jantares e demais festividades antes e depois das competições. Segundo os autores:

“Na corrida de rua, os praticantes são em sua maioria amadores, que treinam constantemente para buscar uma melhor qualidade de vida, aliada aos hábitos saudáveis. Para isso, muitos buscam um acompanhamento profissional que ajude a iniciar no esporte ou a melhorar o seu próprio rendimento. Muitos buscam os serviços das assessorias esportivas, nelas os praticantes tem um acompanhamento individual e conta com um treinamento elaborado para o seu perfil, traçado de acordo com os seus objetivos” (p. 6, 2013)

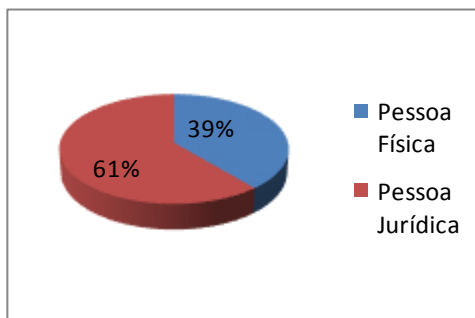
O estímulo aí pode partir da assessoria que treina alunos em condições muito parecidas com os que eles têm ao se inscrever para correr em provas de 5km, 10km e outras tão frequentes. Estamos falando de um mercado de provas de corrida que se apresenta profícuo. O Poder Público Municipal do Rio de Janeiro chancelou, entre

os anos de 2013 a 2016 um total de 291 corridas. No ano de 2013 foram autorizadas 109 corridas, em 2014 foram 82, em 2015 conseguiram a chancela para realização 96 e, finalmente, em 2016 foram autorizadas 94. Um ano de 365 dias tem, normalmente, 52 semanas. Os números mostram que apesar da realização da Copa do Mundo em 2014 e das Olimpíadas em 2016 – em que não foram autorizadas corridas de rua durante o período de realização desses megaeventos –, a média de provas na cidade do Rio de Janeiro foi acima de uma por final de semana¹.

Perguntamos também aos gestores os valores cobrados por essa prestação de serviços. Em média, obtivemos como resposta, o valor de R\$147,83 para três aulas semanais de 60 minutos cada. Para aulas individuais – com uma hora de duração – os valores chegam a R\$ 60,00. Notamos que a cobrança nesse tipo de prestação de serviço é semanal, diferente de, por exemplo, a cobrança de valores que acontecem nas academias.

Sujeito às intempéries, um mês pode significar em alguns períodos do ano baixa frequência, postergando para o mês seguinte as aulas contratadas, mas que não foram efetivamente feitas pelos alunos. Essa “suspensão” da aula que depende do rearranjo dos horários entre professor e aluno é um dado significativo em relação aos valores mensais do profissional. Infere-se que em meses de frio a procura por esse tipo de serviço caia, o que pode significar que os alunos migrem para uma academia e junto, tragam o serviço de atendimento personalizado.

Perguntamos aos empreendedores se a atividade desenvolvida tinha algum enquadramento legal. Ou seja, se esses tinham ou não aberto uma empresa para a formalização de seu negócio. Seguem as respostas encontradas no quadro 9:

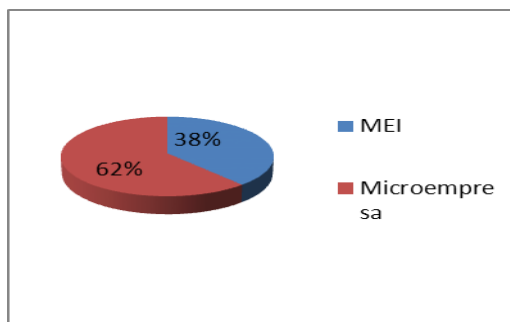


Quadro 9: enquadramento legal

As respostas encontradas no quadro 9 indicam que há um hiato grande na questão tributária e previdenciária para esses gestores. Pouco menos de 40% não tem enquadramento legal, o que demonstra que há a necessidade do poder público e de entidades ligadas ao estímulo de negócios no Brasil em fazer com que esses gestores passem a contribuir, por

exemplo, para a previdência pública, garantindo assim, direitos sociais.

Dos que mantinham o regime de pessoa jurídica, perguntamos ainda qual tipo de enquadramento esse gestor mantinha sua assessoria esportiva. As respostas encontradas no quadro 10, abaixo, foram as seguintes:



Quadro 10: Modalidade de pessoa jurídica

Coutinho e Ramos (2015) ao estudarem as questões relacionadas às atividades empresariais de pequeno porte – tais como as assessorias esportivas –, consideram as dificuldades em compreendê-las do ponto de vista jurídico e tributário. Os autores afirmam que:

“A classificação do porte de uma empresa brasileira é, frequentemente, realizada por meio do número de funcionários contratados, além de

análises com base no capital registrado, na quantidade de produtos fabricados e serviços prestados, e no valor do faturamento. Há certa dificuldade em estabelecer um critério único para definir o porte de uma organização. E na realidade nacional pesa a própria informalidade das relações de trabalho entre empregado e empregador o que torna o parâmetro do número de pessoas contratadas com baixa relevância estatística.” (p. 6).

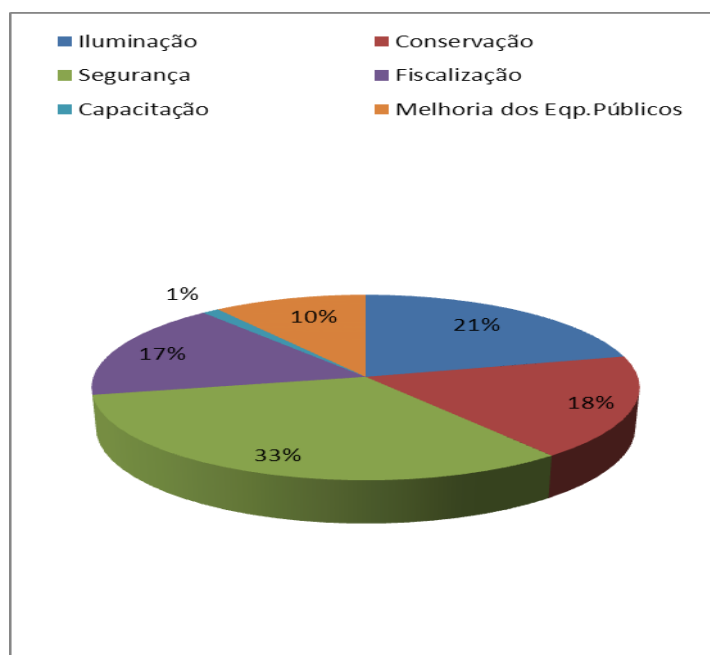
Pela característica da amostra, a figura jurídica de microempreendedor individual (MEI) seria mais coerente com as respostas, mas não foi isso que obtivemos. Como MEI, os empreendedores estão isentos de tributação até o valor anual de R\$60.000,00, o que não acontece quando o enquadramento tributário é o de microempresa.

A prevalência de microempresas neste ambiente nos surpreendeu. Porém, inferimos que as respostas dadas sobre esse enquadramento devem estar relacionadas mais à garantia do uso e permanência do espaço público do que, de fato, a figura do microempresário. Como esses gestores estão sujeitos à fiscalização tanto em nível municipal realizada pela Secretaria de Ordem Pública quanto a do Conselho Regional de Educação Física, talvez o “status” de microempresário seja um termo que ofereça

maior credibilidade ou segurança a quem está sujeito a inúmeras ações de fiscalização. Ratificamos que tal fato se deve a repressão ao exercício ilegal da profissão nesses espaços, conforme pode se constatar no sítio oficial do CREF, o que significa que esses profissionais acabam se tornando muito visíveis do ponto de vista do ordenamento do uso do solo público, bem como da legalidade da intervenção ser um dos pontos nevrálgicos desse órgão profissionalⁱⁱ.

Em nosso estudo também quisemos saber quais seriam as sugestões dos gestores sobre as ações que o poder público poderia realizar para que seu atendimento junto ao público melhorasse.

Abaixo segue a tabulação das respostas sobre a melhoria no atendimento encontradas no quadro 11:



Quadro 11: sugestões para melhoria no atendimento

Segurança é o fator preponderante. Somada a parcela de respostas que mencionam iluminação, é possível inferir que

para as atividades que acontecem ao ar livre, a questão da segurança pública é fundamental para a expansão desse tipo de prestação de

serviços. Talvez por isso, bairros com índice de violência ou abandono do poder público tenham dificuldade em oferecer esse tipo de atividade.

Reforçando a tendência de desequilíbrio econômico da cidade, os bairros da Zona Sul, Norte e Oeste que concentram áreas públicas relativamente seguras e iluminadas tendem a possibilitar o surgimento de assessorias esportivas. Materiais esportivos, bem como objetos pessoais ficam expostos nesse tipo de negócio. Além disso, a conservação mencionada está relacionada com a limpeza, outro fator, que em termos subjetivos pode ser considerado como relacionado ao aspecto de segurança.

Áreas da cidade em boa conservação significam áreas que o poder público está atuando, trazendo um serviço de melhor qualidade para essas regiões específicas, em detrimento de outras. Os estudos de Ribeiro et al (2014) sobre a ocupação das assessorias esportivas nas praias cariocas contribuem para a análise desses resultados, na medida em que nos oferecem reflexões de como é desigual, partida e aparentemente invisível essa ocupação. Em nosso caso, são as praias e áreas públicas que passam a ser objeto de desejo para implementação dessa atividade econômica, devido a maior possibilidade de atração de um público que já frequenta esses espaços para fins de lazer.

Os autores elencados sobre as questões em nossa revisão de literatura nos servem de apoio para a compreensão sobre as assessorias esportivas, um tipo de atividade econômica ainda pouco estudada na área do esporte, sobretudo nas questões do comportamento e as atividades empreendedoras.

Autores como Kirzner (1985) Schumpeter (1934) e Shane (2003) contribuem para o entendimento sobre como novas oportunidades de criação de bens e serviços, precisam centrar suas reflexões no empreendedor. É esse que, se utilizando das informações a cerca do mercado que atua, oferece algo que os que estão à sua volta ainda não ofereceram. As assessorias

esportivas são um novo tipo de oportunidade de atividade econômica, se distanciando tanto do modelo econômico desenvolvido em academias e estúdios, como vimos, por exemplo, na questão da cobrança semanal da prestação de serviços, como também do modelo de intervenção profissional do personal trainer.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados obtidos demonstram que as assessorias esportivas são uma atividade econômica que está espalhada nas áreas públicas da cidade. Estudá-las é oferecer soluções para que os serviços prestados sejam melhorados pode ser uma forma de contribuir para que mais pessoas possam contratar esse tipo de serviços, gerando emprego e renda para uma cadeia de profissionais da área de educação física com formação de bacharelado. Empreendimentos de pequena escala precisam ser objeto de atenção, pois esses representam historicamente no Brasil grande parte dos empregos gerados. Mapear a cadeia produtiva dos serviços e produtos esportivos é um dos nossos objetos de atenção para as próximas pesquisas. As características e os potenciais de desenvolvimento econômico do esporte ainda são pouco compreendidos, sobretudo na vertente das oportunidades empreendedoras.

É preciso ainda avançar em estudos que compreendam as novas formas de prestação de serviços relacionados à aprendizagem esportiva e atividade física, sobretudo em uma sociedade com grandes dificuldades de criação de emprego e renda. Novos modelos de negócio surgem, configurando diferentes relações de trabalhistas, tributárias e previdenciárias. É preciso compreendê-las. Apesar de não ter sido o objeto de nossa pesquisa, inferimos que são necessários estudos que procurem compreender como se dão as relações trabalhistas nestas assessorias, dadas as condições de imprevisibilidade que essa

atividade econômica se encontra: intempérie, jornadas de trabalho mais curtas e específicas durante o dia e noite, provável procura concentrada em épocas mais quentes do ano, entre outras. Tributárias, pois como vimos ainda são poucos os que estão inscritos em alguma forma de classificação de pessoa jurídica, gerando tributos para o poder público. Previdenciárias, pois se esses estiverem pelo menos inscritos como microempreendedores individuais, podem contar com alguns benefícios em relação à aposentadoria e seguro-doença.

Há ainda a possibilidade de estudar as assessorias esportivas pelo nível de circulação de mercadorias relacionadas ao esporte, vestimentas, calçados e demais itens esportivos podem ser mapeados nesse tipo de prestação de serviço, relacionado essa circulação como uma das contribuições para o P.I.B. do setor esportivo.

As limitações deste estudo estão relacionadas à população e à amostra. Ao

escolhermos os profissionais de educação física que atuam em áreas públicas da Cidade do Rio de Janeiro, deixamos de lado os seus clientes e com isso o seu perfil socioeconômico, bem como as motivações que os fazem procurar esse tipo de prestação de serviço na área esportiva.

Pesquisas futuras podem considerar esse tipo específico de clientela, bem como estudar o perfil socioeconômico dos profissionais do esporte que não estão em áreas públicas, mas estão atuando em áreas privadas de condomínios e residências, por exemplo. Além disso, é possível monitorar a população deste estudo e verificar se essas atividades que acontecem em áreas públicas estão se deslocando para empreendimentos mais tradicionais, tais como academias ou estúdios, em que a consolidação da marca do empreendedor o permite ampliar seus negócios.

REFERÊNCIAS

Bossle, C.; Fraga, A. *O personal trainer na perspectiva do marketing*. Rev. Bras. Ciênc. Esporte (Impr.) vol.33 no1 Porto Alegre Mar. 2011.
Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010132892011000100010#nt10. Acesso em: 10 de março 2016.

Conselho Federal de Educação Física. Fiscalização. Disponível em: <http://cref1.org.br/todas-noticias.php?acoes#>. Acesso em 08 de março de 2017.

Conselho Federal de Educação Física. Resolução 010/2000. Disponível em: http://www.cref1.org.br/resolucoes_010_2000.php. Acesso em 07 de março de 2016.

Chiavenato, I. *Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor*. São Paulo: Saraiva, 2005.

Dornelas, J. C. A. *Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

Druker, P. *Inovação e espírito empreendedor*. Editora Pioneira, 1987.

Filion, L. *Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios*. RAUSP – Revista de Administração da Universidade de São Paulo. SP, abril/jun.1999.

Filho, M.; Pedroso, C.; Fatta, G.; Lima, W.; SILVA, T.; ROCHA, V.; *Perfil do gestor esportivo brasileiro: uma revisão de literatura*. Revista Intercontinental de Gestão Desportiva. Vol.3, supl. 1, p. 44–52 dez 2013.

Flory, H.; Andreassi, T.; Teixeira, M. Políticas Públicas do Empreendedorismo para a População de Baixa Renda: transformando necessidades em oportunidades. *Cadernos de Gestão Pública e Cidadania*, v. 18, p. 1-15, 2013.

Fórum Nacional de Pró-Reitores de Assuntos Comunitários e Estudantis. Perfil Socioeconômico e Cultural dos Estudantes de Graduação das Universidades Federais Brasileiras. Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.andifes.org.br/relatorio-do-perfil-socioeconomico-e-cultural-dos-estudantes-de-graduacao-das-universidades-federais-brasileiras/>. Acesso em: 07 de março 2016.

Freeman, W. *Physical Education, Exercise and Sport Science in a Changing Society*. Jones & Bartlett Learning, 2013.

Gonçalves, S. Aspectos econômicos das corridas de rua. Universidade Federal do Paraná, Curitiba. 2012.

Kirzner, I. *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago and London, University of Chicago Press, 1985.

Matos, M.; Rosseto Junior, A.; Blecher, S. *Metodologia da Pesquisa em Educação Física*. São Paulo: Editora Phorte, 2008.

Mello, P. *guia de sobrevivência do empreendedor*. São Paulo: M. Books do Brasil. 2006.

Portal do Empreendedor. Brasil comemora a marca de 5 milhões de MEIs. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/noticias/noticias-do-portal/brasil-comemora-marca-de-5-milhoes-de-meis>. Acesso em: 09 de março 2016.

Ribeiro, C.Pereira, R.; Pontes, V. Moreira, J. Sociologia pública e as praias cariocas: a praia é de todos?. In: *Ver Movimento*. V 20 n Esp. 2014.

Shane, S. *A general theory of entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.

Schumpeter, J. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico* (1 ed., 1934). Tradução de Maria Sílvia Possas. Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

Severino, A. *Metodologia do trabalho científico*. Curitiba: Cortez, 2007.

Silva, M; Sousa, M. O papel das assessorias esportivas no crescimento das corridas de rua no Brasil. In: *FIEP Bulletin - Volume 83 - Special Edition - Article I - 2013*. Foz do Iguaçu.

ⁱ Dados obtidos na Secretaria Municipal de Esportes e Lazer da Cidade do Rio de Janeiro em 14 de fevereiro de 2017.

ⁱⁱ Na seção “Fiscalização” do Conselho Regional de Educação Física da 1ª Região é possível encontrar inúmeras ações destinadas a fiscalizar o exercício profissional em áreas públicas, sobretudo na orla carioca das Zonas Sul e Oeste.