Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

PERFIL SOCIOECONÔMICO DE GESTORES DE ASSESSORIAS ESPORTIVAS: O CASO DA REGIÃO DE JACAREPAGUÁ, ZONA OESTE DO RIO DE JANEIRO

SOCIOECONOMIC PROFILE OF SPORTS ADVISORY MANAGERS: THE CASE OF THE JACAREPAGUÁ REGION, WEST ZONE OF RIO DE JANEIRO

Marcius Vinicius Bordoni[1]
Carlos Henrique de Vasconcellos Ribeiro[2]

RESUMO - As constantes transformações que o mundo vem sofrendo nos apontam para uma grande preocupação por parte dos órgãos públicos de saúde, com relação aos hábitos saudáveis e à prática de exercício físico para toda população brasileira. Os benefícios positivos que a prática de exercícios físicos e atividade física geram na saúde das pessoas estão comprovados nos artigos e pesquisas científicas. Diante dessa transformação da sociedade, temos o aparecimento dos condomínios-clubes (espaços com estrutura de centros de *fitness* e lazer). Para atender essa demanda específica da população, surgem as assessorias esportivas que, na sua grande maioria, são gerenciadas por professores de educação física, que encontram nesses ambientes várias formas de desenvolverem o empreendedorismo e novas oportunidades de negócios, possibilitando o aumento da empregabilidade. O objetivo da pesquisa foi mapear e identificar as assessorias esportivas que prestam serviços de atividades físicas em condomínios no bairro de Jacarepaguá, zona oeste da cidade do Rio de Janeiro. Como conclusão, identificamos 10 assessorias esportivas nessa região. O perfil do gestor é homem, entre cinquenta e sessenta anos, formação em licenciatura plena em educação física, sem especialização. Sua assessoria esportiva tem o enquadramento legal de microempresa, oferece as atividades prioritariamente no período noturno, da segunda à sexta-feira.

[1] Especialista em Treinamento Desportivo. E-mail: marcius.v.bordoni@gmail.com;
[2] Doutor em Educação Física. Docente do Mestrado Profissional em Gestão do Trabalho da Universidade Santa Úrsula. E-mail: c.henriqueribeiro@gmail.com.

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Palavras-chave: Assessorias Esportivas; Gestor Esportivo; Atividade Física; Empreendedorismo; Condomínios; Clubes.

ABSTRACT - The constant changes that the world has been undergoing point us to a great concern on the part of public health agencies, regarding healthy habits and the practice of physical exercise for the entire Brazilian population. The positive benefits that physical exercise and physical activity generate in people's health are proven in articles and scientific research. Faced with this transformation of society, we have the appearance of club-condominiums (spaces with a structure for fitness and leisure centers). In order to meet this specific demand from the population, sports advisory services are created, the vast majority of which are managed by physical education teachers, who find in these environments several ways to develop entrepreneurship and new business opportunities, enabling an increase in employability. The objective of the research was to map and identify the sports consultants that provide physical activity services in condominiums in the neighborhood of Jacarepaguá, West Zone of the city of Rio de Janeiro. As a conclusion, we identified 10 sports consultants in this region. The profile of the manager is male, between fifty and sixty years old, trained in a full degree in physical education, without specialization. Its sports consultancy has the legal framework of a micro company, offering activities primarily in the evening, from Monday to Friday.

Keywords: Sports Advisory; Sports Manager; Physical activity; Entrepreneurship; Condominiums; Clubs.

INTRODUÇÃO

Com o crescimento urbano desordenado das cidades brasileiras, os espaços para prática de atividade física tiveram uma grande diminuição. Essa mudança nos proporciona uma reflexão sobre a qualidade de vida que nós temos hoje em dia. Ressalte-se que, quando se fala em mudanças comportamentais para um estilo de vida saudável, temos que analisar vários componentes, tais como segurança, relacionamentos sociais, lazer, emprego, moradia, entre outros.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

A atualidade é chamada era do "estilo de vida", uma vez que as principais doenças e causas de mortes nesta virada de milênio estão prioritariamente associadas aos fatores sociais. Os fatores ambientais e de ordem médico-assistencial continuam sendo muito importantes para a qualidade de vida, mas os fundamentais são os comportamentos usuais como hábitos alimentares, reação ao *stress*, nível de atividades físicas, dentre outros (DE VRIES, 1978; FLOYD *et al.,* 1995; BLAIR, 1993; BOUCHARD *et al.*, 1994; apud NAHAS *et al.*, 2000).

A preocupação a respeito da prática de atividade física (AF) enfatizava, até a década de 1950, o esporte de rendimento e os benefícios do vigor no exercício. As recomendações da época destacavam a necessidade de alto nível de esforço voltado para obtenção de resultados de aptidão física. Mais recentemente, estudos epidemiológicos mostram que (AF) moderada e regular é benéfica para a promoção da saúde (LIMA *et al.*, 2014).

Para Powers & Howley (2014), há muito tempo, a inatividade era considerada apenas fator de risco secundário no desenvolvimento de doença coronariana somente se estivessem presentes outros fatores de riscos primários. Mesmo com o conhecimento público sobre os benefícios da prática regular de atividade física para a melhora da qualidade de vida das pessoas, grande parte da população não mantém uma vida ativa. Consequentemente, a ausência dessa rotina ocasiona grandes malefícios na saúde da população. Diante dessa problemática de falta de espaços físicos para a prática de atividade física, surgem os "condomínios-clubes", espaços de moradias que oferecem, nas suas instalações, academia de musculação, quadra poliesportiva, piscina e lazer para os seus moradores.

A oferta de atividades físicas nos condomínios-clubes proporciona um novo mercado para os profissionais de Educação Física trabalharem. Essa intervenção profissional dentro da área do *fitness* é a das "assessorias esportivas". Para Ribeiro *et al.* (2018), as assessorias esportivas são um desdobramento da atividade de *personal trainer*; geram ocupação profissional e renda, desenvolvendo atividades de ensino e aprendizagem relacionadas à atividade física e nos seus quadros de profissionais de Educação Física (devidamente registrados junto ao Conselho Regional de Educação Física- CREF /RJ – 2000).

Em termos legais, as assessorias esportivas são consideradas atividades econômicas, em que se existe a contratação de pessoas, gerando empregabilidade e oferta de prestação de serviços de atividade física para os moradores desses locais.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Analisaremos a abrangência desta atividade econômica, a partir das informações coletadas junto aos seus gestores, especificamente das assessorias esportivas que atuam em condomínios-clubes na região do bairro de Jacarepaguá, localizado na zona oeste da cidade do Rio de Janeiro.

O objetivo desta pesquisa é identificar e mapear as assessorias esportivas que atuam em condomínios-clubes no bairro de Jacarepaguá em dois eixos principais: perfil socioeconômico dos gestores das assessorias esportivas e motivos que levaram a empreender na área da Educação Física.

Na caracterização do perfil de gestores esportivos das assessorias esportivas e atividades econômicas que atuam em condomínios clubes, vamos utilizar como referencial a pesquisa realizada por Ribeiro *et al.* (2018); quando os autores pesquisaram o "Perfil socioeconômico das assessorias esportivas de áreas públicas da cidade do Rio de Janeiro". Nosso objetivo em caracterizar o perfil dos gestores dessas assessorias esportivas que atuam em condomínios- clubes caminha na mesma direção na pesquisa realizada por Ribeiro *et al.* (2018).

REVISÃO DE LITERATURA

Sobre o novo mercado para a Educação Física e os impactos positivos na profissão no que diz respeito à empregabilidade, encontramos em Barboza; Derzi (2011), um posicionamento referente a essa nova alternativa para os professores desta área. A Educação Física vive um momento muito especial em relação às possibilidades de atuação. Diversas são as áreas em que o profissional pode atuar contribuindo para a disseminação dos conceitos, e das práticas de saúde proporcionando os benefícios já comprovados da atividade física bem orientada. Entre esses novos nichos de atuação, destacam-se os condomínios residenciais, que são uma excelente oportunidade para a atuação do profissional de Educação Física (BARBOSA; DERZI, 2011).

Segundo os mesmos autores, os novos condomínios estão sendo construídos com uma proposta inovadora de centros de *fitness* e lazer, investindo-se numa estrutura interna que permite ao morador realizar atividades físicas sem sair de casa. Essas áreas são planejadas e estruturadas para práticas de atividades físicas-recreativas, que podem contar com quadras poliesportivas, de tênis, academia de ginastica, piscina para

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

hidroginástica e natação, espaço para crianças e uma série de outras características voltadas ao exercício e ao esporte.

Mesmo diante da oportunidade de um novo mercado, referente à geração de emprego e renda, se faz necessária uma atuação planejada e com estratégia que possibilite o acesso e sua manutenção nesse mercado, fazendo de forma competente, por parte de uma equipe de profissionais, que atuem desde a confecção e apresentação de um projeto até a gestão propriamente dita das atividades físicas contratadas (BARBOSA & DERZI, 2011).

Segundo Porter (1985), citado por Pitts e Stotlar (2002), indústria é um mercado que vende a consumidores produtos semelhantes ou estreitamente relacionados. A indústria do esporte, especificamente, é o mercado no qual os produtos oferecidos aos compradores relacionam-se ao esporte, ao *fitness*, à recreação ou lazer e podem incluir as atividades, bens, serviços, pessoas, lugares ou ideias (PITTS; STOTLAR, 2002).

A seguir são apresentados alguns exemplos dos tipos de produtos oferecidos pela indústria do esporte: esportes oferecidos como produtos de participação (ligas), esportes oferecidos como produtos para espectadores (entretenimento), equipamentos e acessórios necessários ou desejados na prática de atividades esportivas e de fitness, brindes promocionais usados para promover esportes, eventos esportivos ou de atividades de *fitness*; instalações necessárias ou desejadas para se praticar um esporte, serviços como encordoamento de raquetes de tênis, lavanderia, ou limpeza de tacos de golfe, atividades recreativas, Administração e *Marketing* esportivo; gerenciamento de carreiras de atletas esportivos, revistas sobre esportes e específicos por modalidade (PITTS; STOTLAR, 2002).

Para Mattar e Mattar (2013), a evolução do esporte como indústria está diretamente ligada ao aumento do interesse das pessoas por saúde, bem-estar e diversão, e pelas grandes audiências que os eventos esportivos de determinadas modalidades provocam na mídia. Esse caráter midiático do esporte desperta o interesse de empresas patrocinadoras e grandes grupos de comunicação, que investem cada vez mais recursos em eventos esportivos.

Os autores citados acima enfatizam que, para atender essa demanda de serviços e venda de produtos, orientar, treinar, instruir, cuidar de atletas e praticantes de esporte, uma infinidade de profissionais de diferentes especialidades precisa ser envolvida, tais como: diretores e professores de Educação Física e de esportes, dirigentes, comissão técnica, técnicos, treinadores, patrocinadores, educadores físicos, fisioterapeutas,

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

nutricionistas, médicos e psicólogos em clubes de esportes de alto rendimento, diretores, treinadores, educadores em clubes esportivos e recreativos, proprietários, instrutores de ginástica e de musculação em academias; *personal trainners* para praticantes individuais, dirigentes de instituições esportivas, membros das justiças desportivas, árbitros e auxiliares (MATTAR; MATTAR, 2013). Ainda relacionado à indústria do esporte, em 2011, somente no mercado norte-americano as vendas de artigos esportivos totalizaram USS81,6 bilhões, segundo informações da *National Sporting Goods Association* (NSGA, 2012).

Essa comercialização de vendas de artigos esportivos no Brasil está relacionada diretamente com o crescimento da classe média brasileira que passou a representar o maior mercado consumidor de artigos esportivos na América Latina. A realização dos maiores eventos esportivos do mundo (Copa do Mundo de Futebol 2014 e Jogos Olímpicos e Paralímpicos 2016) contribuíram muito para esse aumento, consequentemente, atraindo grandes marcas internacionais do segmento, tais como: Nike, Adidas, Puma, entre outras. (VANCE *et al.*, 2015).

De acordo com Pitts e Stotlar (2002), a indústria do esporte possui uma segmentação por produto e tipo de comprador. Esta segmentação está dividida em três aspectos: Segmento da produção esportiva (produtos necessários ou desejados à produção ou influência na qualidade da prática esportiva); segmento da promoção esportiva (produtos oferecidos como instrumentos para promoção do produto esporte); e segmento de prática esportiva (prática esportiva oferecida ao consumidor como produto de participação ou entretenimento). Para esses autores, as assessorias esportivas dentro da divisão de segmentação da indústria do esporte estão diretamente relacionadas ao segmento de prática esportiva, caracterizando-se, como por exemplo, as academias de *fitness* e esportes.

Para Barbosa e Derzi (2011), a ocupação profissional na área de *fitness* do mercado de condomínios é dividida entre profissionais liberais, como é o caso dos *personal trainers* e das microempresas. Com o aumento da procura por esses serviços de atividades físicas nesses locais, há uma mobilização em favor de um contexto mais organizado que possa contribuir com o crescimento desse nicho. Para esses autores, as assessorias esportivas são caracterizadas por "empresas *fitness*", formadas, na sua maioria, por profissionais de Educação Física, homens e mulheres empreendedores e visionários.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Empreendedorismo no esporte

O empreendedorismo tem sido objeto de estudo das diversas áreas do conhecimento, como Economia, Sociologia, Administração, Psicologia, Educação, entre outras, por ser um relevante vetor de transformação dos cenários econômicos, possibilitando a ascensão de classes sociais de baixa renda. É identificado por economistas e administradores como uma das principais forças dinâmicas de crescimento e desenvolvimento socioeconômico, com grande potencial para gerar riquezas, viabilizar inovações e contribuir para o progresso do país (FLORY *et al.*, 2013).

Concordamos com Filion (1999), para quem, não se pode escrever um artigo sobre empreendedorismo sem definir o termo empreendedor. Para o mesmo, os empreendedores são pessoas criativas, estabelecem objetivos, detectam oportunidades mantendo o alto nível de consciência do ambiente em que vivem, são agentes da mudança; fazem coisas novas e diferentes que objetivam a inovação, continuando a desempenhar um papel empreendedor, o mesmo é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões. O termo visão denota habilidade em definir e alcançar objetivos, neste sentido, para que uma visão se desenvolva o empreendedor deve aprender continuamente sobre o meio (FILION, 1999).

Dolabela (2005) afirma que o empreendedorismo é a capacidade das pessoas, por meio de inovação, oferecerem valor para as demais, em qualquer área. Ainda segundo o mesmo autor, o empreendedor não é apenas aquele que cria uma empresa, mas é aquele que, estando em qualquer área (pesquisa, jornalismo, política, emprego em grandes empresas), pode agregar novos valores, valores positivos para a coletividade, por meio de inovações.

Os avanços das pesquisas sobre a atividade empreendedora têm levado a compreensão do empreendedorismo mais do que como uma forma de saber, mas sim como uma atitude, que está no âmago do sujeito (SCAEFER; MINELLO, 2017). Para Bastos e Mazzei (2012), as características e as habilidades empreendedoras inerentes ao gestor podem ser a busca de oportunidades e iniciativa, correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência, persistência, comprometimento, busca de informações, estabelecimentos de metas, planejamento e monitoramento sistemático, persuasão, rede de contatos, independência e autoconfiança onde o profissional que

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

gerencia estabelecimentos desse ramo necessita de competências do segmento e especificidades semelhantes ao ramo.

Como no mundo dos negócios, o sucesso ou fracasso de tais projetos e organizações se apresenta de modo comparativo, considerando-se o desempenho em relação ao de outros projetos e organizações. Isso fica claro quando falamos de clubes de futebol, de equipes de corrida de rua, de times de voleibol, por exemplo; para os quais ter sucesso significa, em boa parte, vencer concorrentes em disputas. E as vitórias, principalmente as que se repetem consistentemente ao longo do tempo, dependem de numerosos fatores, dentre os quais se destaca o empreendedorismo associado à gestão do esporte (VANCE *et al.*, 2015).

Estudos sobre o perfil de gestor esportivo brasileiro

Para Zouain e Pimenta (2003), estamos numa época em que a competição pelo mercado de trabalho se torna mais acirrada a cada dia. Os canais de informação permitem acesso com muita velocidade para as renovações de conhecimentos e tecnologias, trazendo para o mercado de trabalho atual (de hoje em dia) tendências globais em todas as suas relações. Esses mesmos autores enfatizam que se torna necessário o atendimento a uma demanda de mercado que se proliferou desordenadamente nos últimos anos, ou seja, a busca pelas atividades físicas e a formação profissional para atendê-las. Como todo mercado necessitamos de pessoas capacitadas a efetuar certas tarefas e, para isso, precisamos identificar as necessidades desse profissional.

A sociedade brasileira, em geral, tem se manifestado nas mais diferentes esferas no meio acadêmico, através da mídia, entre outras, sobre a necessidade urgente de se profissionalizar o esporte, de se administrar o esporte com transparência, visto que o caminho para o país obter sucesso em nível olímpico seria o aperfeiçoamento da administração esportiva no país (BASTOS, 2006). Para Chelladurai (1995) citado por Joaquim *et al*, 2011, é inquestionável que os profissionais que laboram no domínio da gestão desportiva têm de se preocupar com a organização e a coordenação de um conjunto de atividades, que se prendem com diferentes âmbitos intervenção, desde a gestão de instalações até a organização de eventos, por exemplo.

O atual gestor esportivo deve saber ou ter a capacidade de conjugar políticas, definir a missão do serviço, possuir conhecimentos administrativos, aplicar técnicas de

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

marketing, imagem e comunicação, elaborar políticas de gestão de qualidade, como também coordenar agentes tão diversos que se dão na realidade do esporte (CELMA, 2000; GASCA, 2000). Para Vieira e Stucchi (2007), o profissional que desempenha funções como gestor esportivo ou gestor do esporte atua, basicamente, em organizações/estruturas administrativas que promovam ou oferecem serviços voltados ao exercício físico e tenham como objetivo a melhoria da qualidade de vida de seus clientes. Segundo Bastos e Mazzei (2012), considera-se gestor esportivo o indivíduo que desenvolve atividades administrativas em organizações esportivas, independentemente se está situado hierarquicamente no vértice estratégico (presidência) ou no nível intermediário da estrutura organizacional, como por exemplo, a gerência, a supervisão e a direção.

Os cursos de formação de nível superior existentes no Brasil não apresentam uma diretriz única, em nível tecnológico, os cursos de graduação têm diferentes formatos e objetivos. Neste contexto, diversos autores ressaltam a importância da formação dos profissionais que são envolvidos na gestão do esporte, sobretudo do ponto de vista dos cursos de especialização, em que se oferece uma visão mais ampla ao profissional que atua na gestão das organizações. (BASTOS *et al.*, 2004).

Com as demandas que a gestão esportiva exige, o processo de desenvolvimento está mais em evidência na sociedade moderna devido à importância da sua atuação na estrutura organizacional que necessita, cada vez mais, de profissionais qualificados. A necessidade da substituição do modelo de gestão, atuante com práticas amadoras por algumas organizações brasileiras em que muitos ex-atletas ou dirigentes sem formação específica para gestão profissional e com qualificação, será o grande diferencial para as organizações esportivas de cunho público, privado ou de terceiro setor (Filho *et al*, 2013).

Após a finalização da revisão de literatura, foram abordados quatro eixos fundamentais para o desenvolvimento da pesquisa, os quais foram: a) o novo mercado para a Educação Física (condomínios-clubes); b) a indústria do esporte e as assessorias esportivas; c) o empreendedorismo e a Educação Física; d) estudos sobre o perfil de gestor esportivo brasileiro. Avançaremos para metodologia da pesquisa que norteia nosso estudo.

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

METODOLOGIA

Este estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva e qualitativa. Descritivo é o estudo que apresenta informações, dados, inventários de elementos constitutivos ou contíguos ao objeto, dizendo o que ele é, do que se compõe, em que lugar está localizado no tempo e no espaço. É por meio da descrição que o pesquisador poderá buscar, além da análise ou da base para tanto, a totalidade do objeto estudado, sem a preocupação com detalhes que a investigação não persiga, assumindo a forma de síntese. A pesquisa qualitativa é a pesquisa que, predominantemente, pondera, analisa e interpreta dados relativos à natureza dos fenômenos, sem que os aspectos quantitativos sejam a sua preocupação precípua, a lógica que conduz o fio do raciocínio, a linguagem que expressa as suas razões (RODRIGUES, 2007).

Foram convidados gestores das assessorias esportivas que prestam serviços de atividade física em condomínios-clubes (região de Jacarepaguá, bairro da zona oeste, localizado na cidade do Rio de Janeiro). Os participantes da pesquisa foram contactados por meio de aplicativo de troca de mensagens (whatsapp), assim sendo, é importante ressaltar que os referidos contatos foram realizados no período de confinamento e isolamento social decretado pelos governos municipal e estadual, em virtude da pandemia da Covid-19 (período de julho de 2020), na qual se preconizava o distanciamento social objetivando a não propagação do vírus. A amostra foi selecionada de forma intencional, conveniente e voluntária. Mesmo no período de grandes dificuldades pelo fechamento e encerramento das atividades comerciais, os gestores esportivos contactados se colocaram à disposição de forma voluntária em participar da referida pesquisa.

O instrumento utilizado para coleta de dados foi um questionário com perguntas abertas e fechadas. Os gestores esportivos responsáveis pelas assessorias esportivas responderam perguntas referentes as suas formações (graduação e pós-graduação), bairros atuantes na região de Jacarepaguá, atividades que são oferecidas nos condomínios-clubes, enquadramento jurídico e quais foram os motivos que os levaram a empreender na Educação Física e no ramo específico dos condomínios-clubes. Com relação às respostas obtidas através das perguntas fechadas, foram contabilizadas a partir da frequência que apareceram. Sobre as perguntas abertas, procuramos saber sobre o nome das assessorias esportivas, entre outras.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

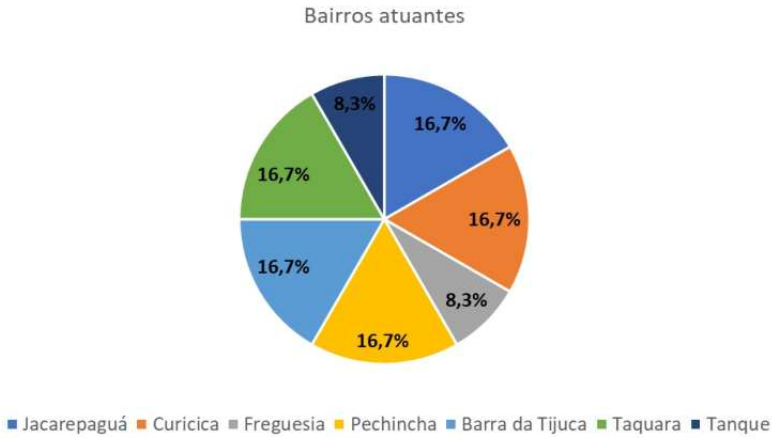
Artigo

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Por se tratar de um ambiente privado, onde as tomadas de decisões partem das administrações dos condomínios, como por exemplo, síndicos e seus conselheiros, eleitos pela maioria dos moradores (através de uma assembleia/votação), segundo relato dos gestores esportivos responsáveis pelas assessorias, para que ocorra a prestação de serviços de atividades físicas nos condomínios, o interesse acontece através das administrações ou dos moradores. Com a confirmação do interesse referente à prestação de serviços de atividades físicas pelas assessorias esportivas, as empresas apresentam suas propostas comerciais, as quais incluem no referido documento as programações das atividades e seus respectivos dias e horários.

Foram pesquisadas 10 assessorias esportivas que atuam especificamente no bairro de Jacarepaguá (zona oeste da cidade do Rio de Janeiro). A escolha do local foi feita de forma intencional, pois a região possui um alto índice de construções imobiliárias (condomínios-clubes). Como já mencionado, a pesquisa foi dividida em dois eixos de coleta de dados, os quais foram: a) perfil socioeconômico dos gestores das assessorias esportivas; b) motivos que os levaram a empreender na Educação Física. A pesquisa foi respondida por 10 participantes, no período compreendido entre os dias 15/07/2020 até 27/07/2020.

1) Sub-bairros pertencentes à região de Jacarepaguá



Quadro 1: Bairros pertencentes à região de Jacarepaguá.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

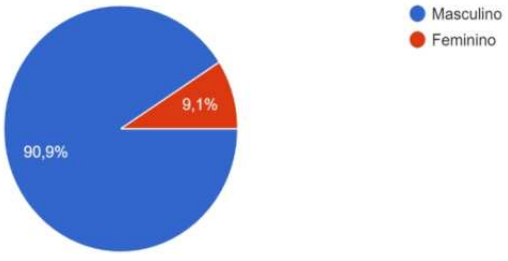
Artigo

Em pesquisa realizada no Wikipédia (a enciclopédia livre) e MultiRio (a mídia educativa da cidade-série bairros cariocas), Jacarepaguá fica na zona oeste do Rio de Janeiro e abrange parte dos maciços da Tijuca e da Pedra Branca. O bairro já foi o primeiro e o segundo maior da cidade, pois importantes áreas do que sempre se entendeu historicamente como a parte principal de Jacarepaguá, com o tempo foram gradualmente se desmembrando e tornando-se bairros próprios dentro do próprio bairro. Com relação ao número de habitantes, são aproximadamente 158 mil, de acordo com o Censo de 2010, sendo o quinto mais populoso da cidade do Rio de Janeiro, ficando atrás de Campo Grande (328,3 mil), Bangu (243,1 mil), Santa Cruz (217,3 mil) e Realengo (180,1 mil).

Segundo dados da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (ADEMI) a zona oeste é a que mais cresceu na última década, compreendendo 68,5% das unidades habitacionais lançadas na cidade entre 2005 e 2010, sendo concentradas na Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio e Campo Grande. Na área periférica da Grande Jacarepaguá, existem os seguintes sub-bairros: Tanque, Taquara, Pechincha, Praça Seca, Freguesia, Anil, Gardênia Azul, Cidade de Deus e Curicica. Os bairros vizinhos à Jacarepaguá são: Itanhangá, Barra da Tijuca, Camorim, Vargem Pequena, Água Santa, Grajaú e Alto da Boa Vista.

Com relação à atuação no bairro de Jacarepaguá, há uma grande concentração por parte das assessorias esportivas prestando serviços de atividades físicas nos condomínios nas seguintes regiões: 16,7% na Taquara, Pechincha, Curicica e Barra da Tijuca. Freguesia e Tanque ainda são poucos explorados, com total de 8,3%.

2) Gênero



Quadro 2: Gênero dos empreendedores.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Sobre o perfil de gênero, constatamos a predominância masculina na gestão das assessorias esportivas, visto que o percentual de 90,9% é do gênero masculino e que 9,1% do percentual é do gênero feminino. Ainda que seja um setor com uma alta prevalência masculina, com o crescimento imobiliário de condomínios-clubes, as mulheres podem usufruir dessas oportunidades do mercado e criar as suas próprias assessorias esportivas para atender essa demanda comercial.

Essa predominância masculina se confirma também no estudo de Ribeiro *et al.* (2018), isso porque na pesquisa referenciada foram pesquisadas 47 assessorias esportivas, em que os resultados encontrados apontaram 39 homens e 8 mulheres que se declararam gestores esportivos dessas assessorias. A mesma predominância de gestores esportivos do gênero masculino, 87,5 %, também foi encontrado no estudo de Correia e Pedroso (2017). Nela, foi realizada a análise sobre o perfil dos gestores de grupos de corrida da cidade de Recife-Pe., sendo que o percentual de gestores do gênero feminino foi de 12,5%.

3) Faixa etária dos gestores



Quadro 3: Faixa etária dos gestores.

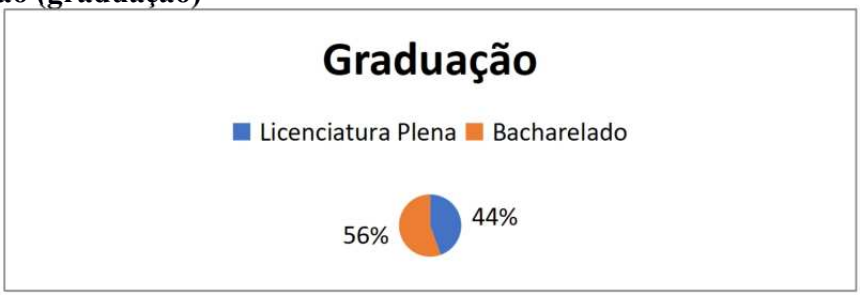
Referente às faixas etárias dos gestores esportivos, temos o percentual de 10% entre 20 a 30 anos. Sobre as faixas etárias entre 40 a 50 anos, identificamos o percentual de 20%. Para as idades entre 30 a 40 anos tivemos o percentual de 30%. As faixas etárias entre 50 a 60 anos de idade tiveram o maior percentual de 40%. No estudo de Ribeiro et al. (2018), o perfil socioeconômico do gestor das assessorias esportivas

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

pertence à faixa etária de 30 anos de idade. Na pesquisa de Correia & Pedroso (2017), sobre o perfil de gestores de grupo de corrida, no que se refere à faixa etária dos gestores esportivos, foi observado uma variação entre 27 a 54 anos.

4) Formação (graduação)



Quadro 4: Formação dos profissionais.

Em relação à formação acadêmica dos gestores esportivos responsáveis pelas assessorias, tivemos o percentual de 44.5% formados em licenciatura plena e 55,5% formados em bacharelado. Para melhor entendimento no que se refere à formação dos gestores esportivos em licenciatura plena e bacharelado, temos a publicação da Resolução CNE/CP número 1/2002, sobre os cursos de licenciatura plena em Educação Física. Estes tiveram que se adequar às Diretrizes Curriculares Nacionais para a Formação de Professores da Educação Básica, em nível superior. A referida resolução estabeleceu um prazo de dois anos para que as instituições se adaptassem integralmente às novas diretrizes.

Desta forma, os cursos de bacharelado/licenciatura plena puderam ser ofertados conjuntamente, de forma regular, até 15/10/2005, visto que apenas os alunos ingressantes até esta data nos cursos de Educação Física estavam aptos a obter a graduação de bacharel e licenciado em Educação Física. A partir desta data, os cursos de licenciatura em Educação Física e bacharelado em Educação Física passaram a representar graduações diferentes. Com essa nova regulamentação, o licenciado em Educação Física está habilitado a atuar na docência em nível de Educação Básica e o bacharel a atuar no ambiente não escolar.

Segundo Nunes et al. (2012), o bacharel em Educação Física atua no campo de trabalho não escolar, em espaços como clubes, academias, empreendimentos físicos-

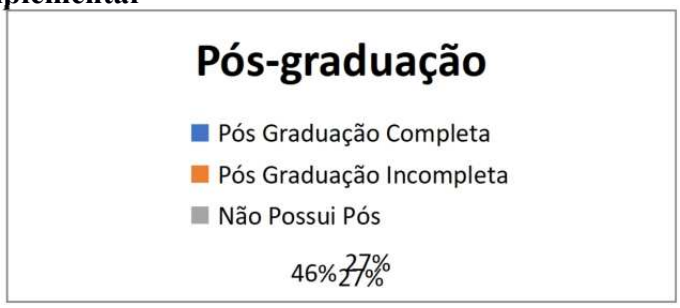
DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

esportivos. É um profissional capaz de intervir acadêmica e profissionalmente nos campos da prevenção, promoção, proteção e reabilitação da saúde, projetos sociais, prestação de serviços em condomínios, empresas e hospitais, projetos e eventos de esportes de aventura e ligados à natureza. Para esses autores, a listagem é exaustiva, pois há espaço para o bacharel em todas as circunstâncias em que se configuram atividades físicas-esportivas fora da escola.

Na pesquisa de Ribeiro *et al*. (2018) foi encontrada uma concentração grande de intervenção profissional que está relacionada ao bacharelado em Educação Física, assim sendo, essa concentração se aproxima dos resultados encontrados na presente pesquisa.

5) Formação complementar



Quadro 5: Formação complementar.

Referente ao curso de pós-graduação, identificamos os seguintes resultados: o percentual de 27.3% para os gestores esportivos que concluíram o seu respectivo curso, para os gestores esportivos que não concluíram cursos de especialização, se repete o percentual de 27,3%. No tocante aos gestores esportivos que não possuem curso de pós-graduação, o percentual foi de 45.4%. Na literatura especializada sobre perfil de gestores esportivos, diversos autores ressaltam a importância da capacitação permanente, pois a complexidade da gestão esportiva nos negócios necessita de diversos conhecimentos que vão além dos adquiridos na graduação.

Para Filho *et al.* (2013), a formação acadêmica é considerada fundamental para este profissional. Ainda que o profissional de Educação Física esteja conquistando o seu espaço dentro da gestão esportiva, não basta ter apenas a graduação para obter algumas capacidades, principalmente quando se trata da gestão esportiva uma área multidisciplinar que requer inúmeros conhecimentos.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

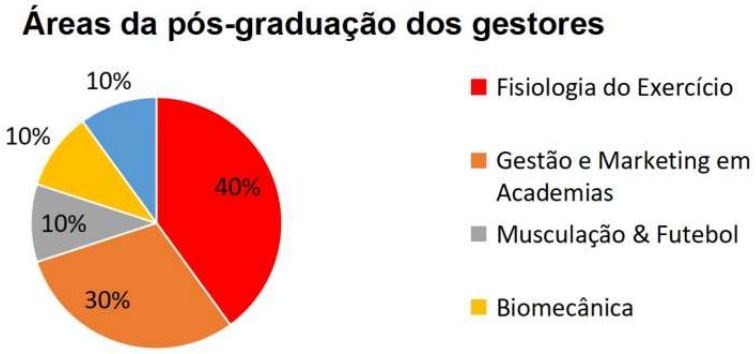
Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Cárdenas e Feuerschutte (2014) ressaltam a importância que a atuação dos gestores esportivos, por vezes, apresenta aspectos semelhantes à função do administrador de empresas convencionais/ não esportivas, com especificidades relacionadas à gestão no contexto esportivo que tornam particular a gestão de organizações esportivas.

Amaral; Bastos (2015) citam Bastos et al., 2004, afirmando que, no Brasil, é necessário um maior desenvolvimento tanto no que diz respeito à formação do profissional envolvido com a gestão do esporte, como também o aprimoramento da formação deste profissional, com cursos de especialização que ofereçam uma visão mais ampla ao profissional que atua na gestão das organizações.

No estudo de Ribeiro *et al*. (2018), apenas cerca de um terço realizou algum curso de pós-graduação. Os autores desta pesquisa ressaltam que o gestor esportivo das assessorias tem de lidar com inúmeras combinações específicas que esta prestação de serviço estabelece.



Quadro 6: Áreas de especialização.

Perguntamos para os gestores das assessorias esportivas quais eram as áreas dos cursos de pós-graduação que eles haviam realizado e tivemos os seguintes resultados: Fisiologia do Exercício com 40%, Gestão & *Marketing* de Academia com 30%, Musculação & Futebol, Futsal e Biomecânica com 10% cada.

Nos estudos sobre perfil de gestores esportivos no que se refere às áreas dos cursos de pós-graduação, encontramos na pesquisa de Correia e Pedroso (2017) as

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

seguintes áreas: Treinamento para grupos especiais, Treinamento funcional, Fisiologia do exercício e Reabilitação cardíaca.

Na pesquisa de Ribeiro *et al.* (2018), foram encontradas as seguintes áreas dos cursos de pós-graduação de preferência dos gestores: Fisiologia do exercício, Treinamento desportivo, Reabilitação cardíaca, Atividade física adaptada e saúde, Treinamento funcional e Administração e Marketing Esportivo.

Diante dos resultados identificados nesta pesquisa e nos outros estudos referentes às áreas dos cursos de pós-graduação de preferência dos gestores, percebemos uma grande concentração nas áreas do treinamento físico-desportivo e promoção da saúde. As áreas de Gestão esportiva, Marketing de academias ou Marketing esportivo foram pouco citadas.

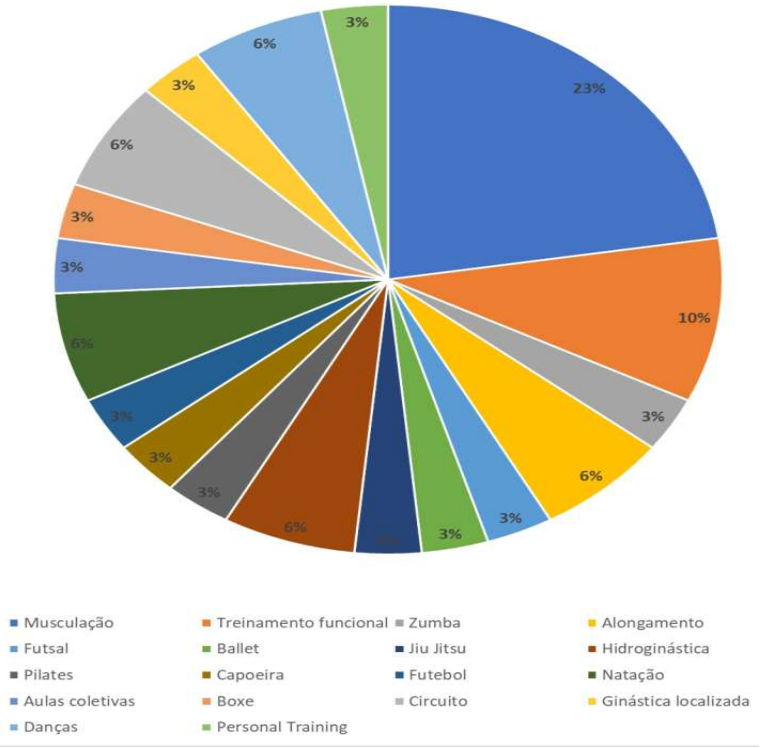
Sobre as áreas de gestão esportiva de preferência nos cursos de pós-graduação, Amaral *et al.* (2014), no estudo sobre o perfil de gestor de instalações esportivas do Norte de Portugal, constatou que todos os participantes da referida pesquisa possuem pós-graduação na área de Gestão esportiva.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

7) Atividades oferecidas



Quadro 7: Atividades esportivas oferecidas pelos condomínios.

Com relação às atividades físicas oferecidas para os moradores dos condomínios-clubes observamos que as atividades que mais ganham destaque são musculação com 23%, treinamento funcional com 10%, zumba e hidroginástica com 6%. As demais atividades com percentual de 3% cada são: futsal, pilates, aulas coletivas, danças, *ballet*, capoeira, boxe, *personal training*, jiu-jítsu, futebol, circuito, alongamento, natação e ginástica localizada.

Os resultados encontrados na presente pesquisa nos apontam para o caminho do entendimento que, nos condomínios-clubes, as academias ganham destaque principal, pois são bem equipadas com toda aparelhagem moderna e de ponta. Dessa maneira, essa estrutura diferenciada atrai mais frequentadores para esses espaços, fazendo com que o

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

maior percentual de atividades oferecidas pelas assessorias esportivas esteja diretamente relacionado à musculação.

A atividade treinamento funcional foi a segunda mais citada pelos gestores das assessorias esportivas. Essa atividade também ganha destaque no que se refere a sua popularidade e adeptos a sua prática, pois, segundo os mesmos, a referida atividade é oferecida nos condomínios-clubes em salas especificas e o diferencial está relacionado a sua prática, podendo ser realizada nas quadras poliesportivas dos condomínios, se mostrando bem flexível a sua oferta e prática para os moradores.

No estudo desenvolvido por Ribeiro *et al*. (2018), a atividade treinamento funcional foi a segunda mais mencionada pelos gestores de assessorias esportivas que atuam em áreas públicas. Mesmo sendo em ambientes diferentes, a atividade em questão confirma a sua popularidade e preferência. As últimas atividades mais citadas foram zumba e hidroginástica. Convém ressaltar que a atividade zumba ganha destaque nesses espaços pelo fato de se tratar de uma modalidade de dança com muita força para o público feminino, atraindo as jovens, adultas e idosas.

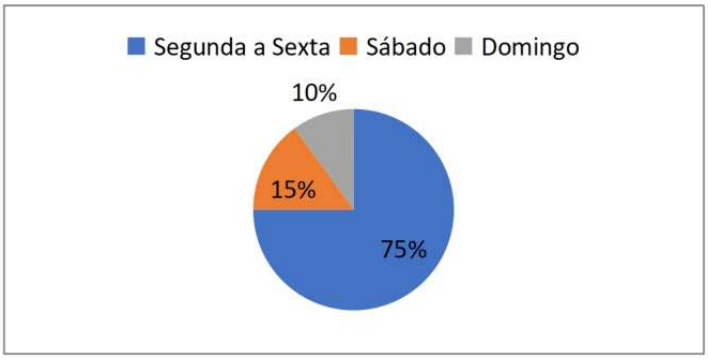
s demais atividades citadas na referida pesquisa são oferecidas de acordo com a procura e a disponibilidade de espaços físicos para sua realização. No que tange às atividades desportivas, em conversa com os gestores dessas assessorias esportivas, foi relatado que as mesmas, ainda que sejam desportivas e com um forte apelo para formação de equipes de competição nos condomínios-clubes, o desenvolvimento dessas atividades está voltado para a prática recreativa sem o objetivo de formar equipes de disputa de torneios ou campeonatos.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

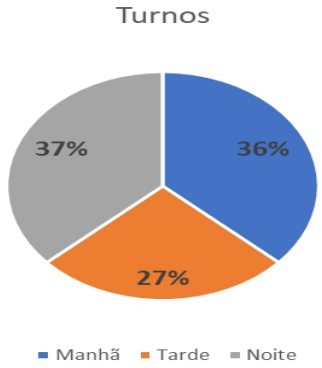
8) Dias de funcionamento



Quadro 8: Dias de funcionamento das atividades.

No que se refere aos dias de funcionamento, identificamos que da segunda à sexta-feira o percentual foi de 75%. Em relação ao sábado, o percentual foi de 15% e, por último, o domingo apresentou o percentual de 10%. Na presente pesquisa, a maior frequência de funcionamento das atividades nos condomínios-clubes é da segunda-feira à sexta-feira, totalizando, assim, os cinco dias na semana.

9) Turnos



Quadro 9: Turnos de funcionamento das atividades.

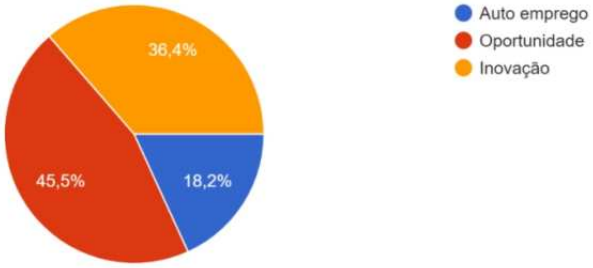
Sobre os turnos de funcionamento, constatamos que o turno da noite apresentou o percentual de 37%. Em relação ao turno da manhã, identificamos o percentual de 36% e, por último, o percentual do turno da tarde com 27%.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

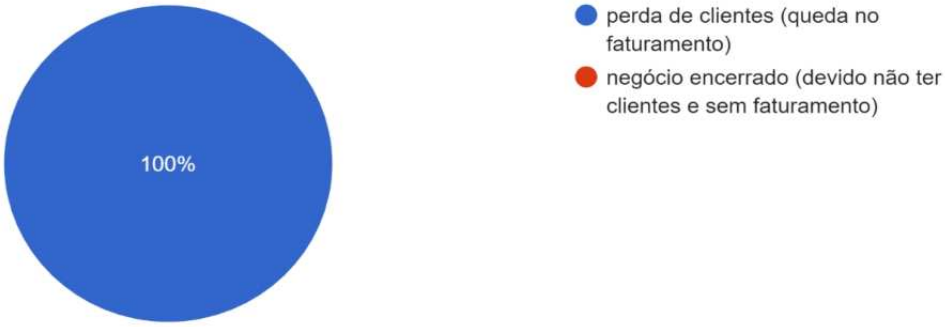
10) Qual o principal motivo que te levou a empreender na educação física?



Quadro 10: Motivos para empreender.

Sobre os motivos que levaram a empreender no esporte, o maior percentual está relacionado à oportunidade com 45,5%. Referente à inovação, os resultados encontrados foram de 36,4%, e o autoemprego apresentou o percentual de 18,2%.

11) Quais foram os impactos da pandemia da COVID-19 no seu negócio?



Quadro 11: Impactos da pandemia no faturamento dos negócios.

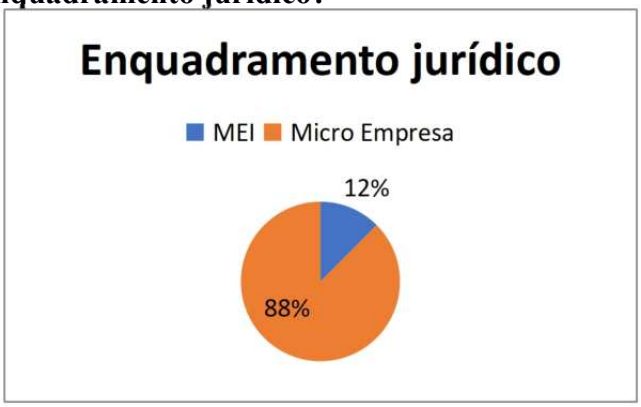
Sobre os impactos da pandemia da COVID-19 no seu negócio, tivemos o percentual de 100% para perda de clientes (queda no faturamento).

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

12) Qual é o seu enquadramento jurídico?



Quadro 12: Enquadramento jurídico da empresa do empreendedor.

Referente ao enquadramento jurídico, os resultados nos mostraram que 87,5% das assessorias esportivas são registradas como microempresas. Encontramos o percentual de 12,5% para as assessorias esportivas registradas pelo MEI (Microeemprendedor individual). É preciso destacar que, para entendimento jurídico, se faz necessário descrever a diferenciação das referidas assessorias esportivas nos seus âmbitos de atuação.

Em uma pesquisa no portal do SEBRAE-Empreendedorismo (Serviço de apoio às microempresas), encontramos a "Lei Geral da Micro e Pequena Empresa". Lei esta que foi instituída em 2006 para regulamentar o disposto na Constituição Brasileira, que prevê o tratamento diferenciado e favorecido às empresas de pequeno porte. Tem como objetivo contribuir para o desenvolvimento e a competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte brasileiras, como estratégia de geração, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia.

As microempresas são sociedade empresária, sociedade simples, empresa individual de responsabilidade limitada; e o empresário devidamente registrado nos órgãos competentes, que aufira em cada ano-calendário. No que se refere a sua receita bruta anual, esta pode ser igual ou inferior a RS 360.000,00. Cumpre frisar que a empresa de pequeno porte não perderá o seu enquadramento se obter adicionais de receitas de exportação, até o limite de R$ 4.800.00.00. Tem como receita bruta anual, superior a R$360.000.00 e igual ou inferior a R$ 4.800.000.00.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Torna-se claro afirmar que o microempreendedor individual é a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário optante pelo regime de tributação simples nacional. O microempreendedor pode possuir um único empregado e não pode ser sócio ou titular de outra empresa. Sua receita bruta anual é igual ou inferior a R$ 81.000.

Para Coutinho e Ramos (2015), apud Ribeiro *et al*. (2018), as questões relacionadas às atividades empresariais de pequeno porte, como por exemplo, as assessorias esportivas, possuem muitas dificuldades no sentido de compreendê-las do ponto de vista jurídico e tributário.

Os autores supracitados fazem uma ressalva relacionada à classificação do porte de uma empresa. Segundo os mesmos, o porte de uma empresa é realizado por meio do número de funcionários contratados, além de análises com base no capital registrado, na quantidade de produtos fabricados, serviços prestados e no valor do faturamento. Na realidade de âmbito nacional, pesa a informalidade das relações de trabalho entre empregado e empregador, dessa forma, o parâmetro do número de pessoas contratadas torna-se com baixa relevância estatística. Na referida pesquisa, constatamos que o maior número de respostas foi o percentual de assessorias esportivas enquadradas juridicamente como microempresas. No estudo de Ribeiro *et al*. (2018), os autores também encontram prevalência parecida no que diz respeito ao quantitativo de microempresários.

DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Em termos de bairros atuantes em Jacarepaguá, observamos que a concentração de assessorias esportivas se localiza na Taquara, Pechincha, Curicica e Barra da Tijuca. Identificamos também que os bairros do Tanque e Freguesia são locais pouco explorados pelas assessorias esportivas.

Como afirma Barbosa e Derzi (2011), os condomínios-clubes deixaram de ser apenas um local de moradia, restrito as suas unidades autônomas, para se transformarem em centros estruturados voltados para o lazer e serviços de ordem básica. Pela transformação desses locais, acreditamos que os bairros pouco explorados apresentados nos resultados do estudo possam gerar novas oportunidades de negócios para as assessorias esportivas.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Com relação ao gênero, existe uma predominância masculina nos resultados encontrados, em estudos sobre o perfil de gestores esportivos brasileiros. Amaral & Bastos (2015) destacam uma maior participação masculina, como também se confirma na pesquisa sobre perfil socioeconômico de assessorias esportivas em áreas públicas, realizada por Ribeiro *et al.* (2018).

Ainda que possa existir uma predominância masculina na gestão esportiva, Filho *et al.* (2013) fazem uma ressalva com relação à área. Segundo esses autores, a gestão esportiva no Brasil é um mercado de atuação aberto para ambos os gêneros e que o sexo feminino vem conquistando cada vez mais seu espaço na gestão esportiva, além de deixar claro que os cargos devem ser ocupados por profissionais qualificados e capacitados.

Referente à idade, nos resultados encontrados na pesquisa, as idades variam entre 20 a 60 anos de idade. Ribeiro *et al.* (2018), ao investigar o perfil socioeconômico de assessorias esportivas, encontram uma média de idade superior a trinta anos. Em uma pesquisa realizada por Sarmento *et al.* (2006) sobre o perfil organizacional e funcional do gestor desportivo, em Portugal, a média de idade é de 33 anos.

Sobre a formação acadêmica, encontramos nos resultados o percentual de 44,5% dos gestores formados em licenciatura plena. Gestores com formação em bacharelado apresentaram o percentual de 55,5%.

Referente à formação acadêmica dos gestores das assessorias esportivas, aqueles que responderam licenciatura plena na sua formação, concluíram o curso no formato inicial, em que era preconizada a oferta dos cursos sem diferenciação de carga-horária ou disciplinas acadêmicas. Com a resolução CNE/CP número 1/2002, os cursos deveriam ser ofertados de forma separada, em que todos aqueles que se interessassem pela licenciatura seriam habilitados para atuar somente na Educação Básica, e aqueles que optassem pelo curso de bacharelado a sua habilitação corresponderia à atuação no ambiente não escolar. (Sistema Confef/Crefs Informa - Nota Técnica Resoluções CNE, 2010).

Desse modo, para que as universidades pudessem se adaptar à nova mudança no currículo acadêmico, o prazo estabelecido foi até 15/10/2005. Após esta data, as instituições deveriam ofertar os cursos de forma separada no que se refere à carga-horária e disciplinas, (Sistema Confef-Crefs Informa-Nota Técnica Resoluções CNE, 2010).

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

Sobre a formação acadêmica em bacharelado em Educação Física, na pesquisa realizada por Ribeiro *et al.* (2018), os autores encontraram uma grande concentração de intervenção profissional relacionada ao referido curso.

Com relação à pós-graduação (curso de especialização), encontramos os seguintes resultados: gestores esportivos que concluíram o curso tiveram o percentual de 27,3%, gestores esportivos que não concluíram o curso tiveram o percentual de 27,3% e os gestores esportivos que não possuem curso de especialização tiveram o percentual de 45,4%.

Autores como Azevedo, 2009; Filho et al. (2013); Gomes et al. (2014); Cadernas e Feuerschutte, (2014) e Amaral & Bastos (2015) ressaltam a importância da formação continuada por parte dos gestores esportivos, pois os mesmos, no seu dia a dia, exercem várias funções, tais como: elaboração de planejamento estratégico, gestão de pessoas, gestão financeira, gestão de eventos esportivos, entre outras. No meio da movimentação de recursos financeiros, humanos e físicos que ocorre no negócio esportivo, há a necessidade de profissionais que devem utilizar métodos e técnicas para a boa administração dos recursos movimentados em suas organizações, visando sempre os melhores resultados financeiros, sociais e esportivos.

No que tange às áreas dos cursos de pós-graduação, os resultados nos mostraram que os gestores têm preferência pelas áreas de fisiologia do exercício, com percentual de 40%; gestão & *marketing* de academia, com percentual de 30%; já a musculação, o futebol, a biomecânica e o futsal, todas tiveram o percentual de 10%.

A literatura sobre o perfil de gestores esportivos brasileiros nos revela que a formação acadêmica é considerada um dos tópicos mais importantes a serem avaliados. Autores como Bastos *et al.* (2006), Bastos *et al.* (2011), Da Silva e Netto (2010) enfatizam que o profissional de Educação Física está conquistando o seu espaço dentro da gestão esportiva.

Sabe-se que não basta ter apenas a graduação para obter algumas capacidades, principalmente quando se trata da gestão esportiva, ou seja, uma área multidisciplinar que requer inúmeros conhecimentos; logo, a realização de uma pós-graduação assume um papel primordial. Os mesmos autores citados ressaltam que a quantidade de gestores com essa qualificação no Brasil ainda é pequena, o que mostra a necessidade de estimular esses profissionais a buscarem ainda mais essa alternativa.

Em relação aos cursos de preferência dos gestores responsáveis pelas assessorias esportivas, percebemos uma grande concentração pela área do treinamento. Ainda que

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

os serviços prestados pelas respectivas assessorias esportivas estejam voltados para prática, existe uma preocupação por parte dos pesquisadores que estudam o perfil de gestores esportivos no que se refere às competências necessárias e conhecimentos relacionados à gestão esportiva.

Azevedo & Barros (2004); Bastos & Mazzei (2012); apud Gomes et al.,2014 enfatizam que, para gerir um estabelecimento esportivo, a boa gestão dependerá de fatores como desempenho, contratação de executivos remunerados e comprometidos, organizar e estabelecer novas estratégias, fazendo-se agente da mudança, portanto, o gestor esportivo precisará de diversos conhecimentos que vão além dos práticos de treinamento físico.

Referente à programação de atividades físicas disponibilizadas para os moradores, encontramos, nos resultados, uma elevada porcentagem para atividade musculação, com 23%; seguido por treinamento funcional, com 10%; e as demais futsal, pilates, aulas coletivas, danças, *ballet*, capoeira, boxe, *personal training*, jiu-jítsu, futebol, circuito, alongamento, natação e ginástica localizada, todas com percentual de 3%.

As atividades que são disponibilizadas para os moradores dos condomínios-clubes no estudo vão ao encontro com as quais Barbosa e Derzi (2015) mencionam que são oferecidas nesses espaços; dança de salão, artes marciais, alongamento, escolinha de desporto e recreação para as crianças, entre outras.

Com relação à atividade musculação, a mais citada nos resultados, os mesmos autores enfatizam que as salas de musculação e ginástica dos condomínios-clubes funcionam como verdadeiras academias, isso porque são equipadas com aparelhos de última geração. Essas novas salas se contrapõem às primitivas e antigas "salas *fitness*", as quais eram pequenas, desaparelhadas e com baixa frequência, servindo como depósito ou com outros fins em que nada se assemelhavam às propostas que se destinavam (BARBOSA; DERZI, 2015).

Segundo os gestores responsáveis pelas respectivas assessorias, as atividades desportivas não possuem o caráter de formação de equipes de competições nos condomínios- clubes em que os serviços de atividade física são prestados, visto que as referidas atividades são desenvolvidas com foco recreacional.

Ribeiro *et al.* (2018), ao investigarem o perfil socioeconômico de gestores de assessorias esportivas que atuam em áreas públicas, também encontraram atividades

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

semelhantes às do nosso estudo, tais como: treinamento funcional, natação, ginástica localizada, lutas, voleibol, alongamento, entre outras.

No que diz respeito aos dias de funcionamento das atividades físicas disponibilizadas pelas assessorias esportivas nos condomínios-clubes, constatamos o funcionamento da segunda-feira à sexta-feira, apresentando-se o percentual de 75%. Para funcionamento aos sábados, encontramos o percentual de 15%; e no funcionamento aos domingos o percentual encontrado foi de 10%. Convém destacar que, na literatura especializada, não encontramos especificamente estudos referentes aos dias de funcionamento das atividades em condomínios- clubes. Ribeiro *et al.* (2018), no estudo sobre as assessorias esportivas em áreas públicas, relataram que os gestores afirmam ocupar esses espaços, em sua grande maioria, cinco vezes por semana.

No que se refere aos turnos de funcionamento, os resultados identificamos o turno da noite com o percentual de 37%, o funcionamento pela manhã com percentual de 36% e o turno da tarde com o percentual de 27%. Ao estudar as assessorias esportivas que atuam em áreas públicas, Ribeiro *et al.* (2018) encontraram a maior preferência para o turno da manhã, seguida a noite como segunda opção e, por sua vez, o turno da tarde foi pouco mencionado. Pode-se considerar que os fatores para baixa adesão no período da tarde é referente às altas temperaturas que a cidade do Rio de Janeiro assume durante esse horário.

No quesito sobre os motivos que o levaram a empreender na Educação Física, o maior percentual está relacionado a oportunidade em ter o próprio negócio, com 45,5%; seguido por inovação, com 36,4%; e o autoemprego com o percentual de 18,2%.

Na literatura especializada referente ao empreendedorismo, Flory *et al.* (2013), ao estudar políticas públicas de empreendedorismo, relataram que existe um conceito norteador na diferenciação de motivação entre os empreendedores de oportunidade e os empreendedores de necessidade. Para esses autores, os empreendedores por oportunidade possuem alternativas profissionais, além de se tornarem empreendedores, e decidem empreender por vislumbrar uma oportunidade de mercado, enquanto os empreendedores por necessidade são impelidos a empreender por falta de opções, ou seja, pela falta de qualificação profissional ou pelo desemprego, desta forma, iniciam empreendimento caseiros, sem estrutura ou estratégia.

Ainda sobre essa diferenciação de empreender por oportunidade ou necessidade, os autores relatam que existe uma grande mortalidade de empreendimentos iniciados por necessidade, comparando àqueles iniciados por oportunidade. Além da longevidade,

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

os últimos tendem a gerar mais empregos e apresentar taxas de crescimento maiores (FLORY *et al.*, 2013).

Com relação ao empreendedorismo no mundo esportivo, Vance *et al.* (2015) afirmam que a gestão empreendedora do esporte é marcada por grandes casos de sucesso, como o do voleibol brasileiro, por times de futebol de primeira linha, a exemplo do Barcelona, e de fases gloriosas de clubes brasileiros, como a do Palmeiras na parceria com a Parmalat por oito anos, do ano 1992 até o ano 2000.

Para esses autores, o empreendedorismo tem a ênfase na geração e na exploração de inovação como sua essência, caracterizando-se também pela busca e pelo aproveitamento ativo de oportunidades, pela audácia com atenção à gestão dos riscos e pelo empenho em prol do desenvolvimento e/ou crescimento da organização e das pessoas que se deseja beneficiar mais diretamente com as atividades empreendedoras (VANCE *et al.*, 2015).

Sobre o empreendedorismo no esporte, o mesmo é considerado um processo e não um único evento, dada a dinâmica interativa dos fatores que o compõem e que nele interferem, partindo do princípio de que a oportunidade surge da confluência das mudanças sociais, econômicas, disponibilidade de tecnologia e do aparecimento de novos mercados. Para Baron e Shane, 2007; apud Vance *et al.*, 2015 o referido estudo foi realizado no período do confinamento/isolamento social determinado pelo poder público objetivando a não propagação da pandemia Covid-19. Em virtude desse momento difícil referente à saúde pública, perguntamos para os gestores das assessorias esportivas como estavam suas atividades nos condomínios-clubes. Esses responderam que as atividades foram suspensas, tendo o percentual elevado de 81,8%. Este percentual elevado se confirma, pois os espaços de *fitness* e lazer dos condomínios-clubes foram fechados pelas suas respectivas administrações.

No que se refere às rescisões das atividades, o percentual foi de 18,2%. Ainda que tivessem suspensões das atividades, as rescisões contratuais na prestação de serviços também ocorreram, ocasionando grandes problemas financeiros para as assessorias esportivas.

Nesse contexto, também perguntamos aos gestores das assessorias esportivas acerca do impacto da pandemia Covid-19 nos seus negócios. Todos entrevistados afirmaram, de forma categórica, que a queda no faturamento foi preponderante com o percentual de 100%.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

No que se refere ao enquadramento jurídico, os resultados apontaram que 87,5% das assessorias esportivas estão registradas como microempresas, e que 17,5% das assessorias esportivas estão registradas como MEI.

Antes darmos prosseguimento no desenvolvimento dessa temática, se faz necessário diferenciar o que é microempresa e MEI (Microempreendedor individual). É considerada como "microempresa" a empresa individual de responsabilidade limitada, com o empresário devidamente registrado nos órgãos competentes. Sua receita bruta igual ou inferior a R$ 360.000.00 (Portal do Sebrae- Empreendedorismo).

Os "microempreendedores individuais" são pessoas que trabalham por conta própria e se legaliza como pequeno empresário optante pelo simples nacional. O microempreendedor pode possuir um único empregado e não pode ser sócio de outra empresa. Sua receita bruta anual é igual ou inferior a RS 81.000.00 (Portal do SEBRAE-Empreendedorismo).

No que tange à literatura, os autores Barbosa & Derzi (2015) enfatizam que, atualmente, a ocupação profissional na área de *fitness* do mercado de condomínios é dividida entre profissionais liberais (*personal trainers*) e microempresas. Para esses autores, as microempresas que atuam nesse segmento são chamadas de "empresas *fitness*" que, para legalizá-las nos órgãos competentes, se faz necessário contratar os serviços de um contador ou uma firma de contabilidade que proporcionará no auxílio das questões burocráticas. Na pesquisa de Ribeiro *et al*, (2018), os autores encontram uma grande prevalência de assessorias esportivas registradas como microempresas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao estudarmos o perfil dos gestores das assessorias esportivas que atuam nos condomínios-clubes, percebemos que se trata de uma área nova e com grande geração de emprego e renda. Estudá-las nos proporciona apresentar uma nova alternativa de empregabilidade para os professores de Educação Física. Essa empregabilidade se confirma com os diversos condomínios-clubes existentes, em especial, na área da zona oeste e especificamente no bairro de Jacarepaguá.

Constatamos, através dos resultados evidenciados, que ainda existem áreas no próprio bairro que são poucas exploradas pelas assessorias esportivas. Somado também

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

o cuidado da saúde e a busca por uma melhor qualidade de vida, os moradores desses locais irão precisar de uma intervenção por parte dos profissionais de Educação Física.

Em se tratando de empreendedorismo, as assessorias esportivas, em especial as que prestam serviços nos condomínios-clubes, surgem, a nosso ver, como uma nova vertente a serem pesquisadas e estudadas sobre os aspectos de suas origens; modelo de negócio, gestão administrativa, financeira, de pessoas e jurídica.

Identificar o perfil socioeconômico dos gestores das assessorias esportivas nos permitiu analisar como estes prestam serviços nos condomínios-clubes, bem como investigar as atividades que oferecem para os moradores desses locais. No que diz respeito aos novos estudos, entendemos que é de fundamental importância avançar em novas pesquisas sobre o tema proposto, proporcionando o aumento de publicações referente a essa nova área de desenvolvimento econômico do esporte.

Sugerimos também que as pesquisas futuras possam traçar o perfil dos moradores desses condomínios que frequentam as atividades propostas que as assessorias esportivas oferecem nas suas programações. Quanto à formação continuada, percebemos que não há um lugar de destaque prioritário para os gestores esportivos entrevistados. Os resultados também mostraram uma grande preferência por áreas voltadas para o treinamento físico-desportivo e promoção da saúde.

As áreas de gestão esportiva, *marketing* esportivo ou *marketing* de academia foram pouco mencionados. Diante da complexidade de tarefas que envolvem a gestão de um empreendimento, se faz necessário buscar possuir conhecimentos relacionados, como planejamento estratégico, gestão de pessoas, gestão financeira e jurídica. O profissional que desempenha funções como gestor esportivo ou gestor do esporte atua diretamente em organizações/estruturas administrativas, desenvolvendo, no seu dia a dia, tarefas administrativas dessas estruturas ou organizações. Face ao exposto, acreditamos que possamos contribuir com a presente pesquisa diretamente na área relacionada ao bacharelado de Educação Física, possibilitando compreender a relação de emprego e da geração de renda.

DOI: 10.29327/213319.21.3-6
Páginas 135 a 168

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

REFERÊNCIAS

AMARAL, dos Santos M. Calcida & BASTOS DA CUNHA Flávia: O gestor esportivo no Brasil: revisão de publicações no país. **Revista Intercontinental Gestão Desportiva**-Rio de Janeiro, 5(1): 68-78, junho/2015.

AZEVEDO, Henrique Paulo. O esporte como negócio: Uma Visão sobre a gestão do esporte nos dias atuais. **Estudos, Goiânia**. Volume 36, n.9/10, p.c929-939, set/out.2009.

BARBOSA, Marcelo & DERZI Tufic: **Gestão para o sucesso. Atividades físicas em condomínios**. Phorte Editora - SP. 2011.

BASTOS, da Cunha Flávia. Administração esportiva: área de estudo e perspectivas no Brasil. **Revista Motrivivencia, Educação Física, Esporte e Lazer**- USFC/2006.

CÁRDENAS, Ribeiro Alfredo & FEUERSCHUTTE, G.Simone: Atuação de gestores esportivos, atividades e responsabilidades. **Revista Intercontinental de Gestão Desportiva**. Rio de Janeiro, 4(2): 271-283 dezembro/2014.

CONFEF – Conselho Federal de Educação Física - **Informa- Nota Técnica**- Brasília 05/08/2010. Disponível em: < https://www.confef.org.br/confef/comunicacao/revistaedf/3903>

CORREIA, B. de Mendes Maria & PEDROSO, O.M. Augusto Carlos: Análise sobre o perfil dos gestores de corrida de Recife, Pernambuco. **Revista Eletrônica Estácio Papirus**, volume 4, número 2, p163-177, jul/dez.2017.

DOLABELA, Fernando: Fala sobre empreendedorismo. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, volume 4, número 1. Semptiembre, 2005, pp.13-23. Universidade Nove de Julho. São Paulo, Brasil.

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

FILHO, M; PEDROSO, C.; FATTA, G; LIMA, W.; T.; Rocha; Perfil do gestor esportivo brasileiro: uma revisão de literatura**. Revista Intercontinental de Gestão Desportiva** - Rio de Janeiro. Volume 3, supl.1, p.44-52 dez 2013.

FILION, J. Louis: Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, volume 34, número 2, p.05 -28, abril/junho,1999.

FLORY, Henrique; ANDREASSI, Tales; TEIXEIRA, C.A. Marco: **Políticas Públicas de Empreendedorismo para a População de Baixa Renda: Transformando Necessidades em Oportunidades.** Cadernos Gestão Pública e Cidadania. São Paulo, volume 19, número 62, jan/jun, 2013.

GOMES, B.de L. Jorge; Sarmento, Pedro José; Mulatinho, A. Carlos. Competência, perfil e formação do gestor esportivo de academia de ginástica: Uma revisão. **Revista Intercontinental de Gestão Desportiva**, Rio de Janeiro, 4 (1):99-112, junho/2014.

JOAQUIM, A. Bárbara; BATISTA, M. Paula; CARVALHO, J. Maria: **Revisão sistemática sobre o perfil de competências do gestor desportivo**. Revista Movimento-Porto Alegre (RS), Volume 17, número 01, p.255-279, janeiro/março de 2011.

LIMA de, Ferrari Dartel; Levy Bertazzi, Renata; Luiz. C.D. Olinda: Recomendações para atividade física e saúde: consensos, controvérsias e ambiguidades. **Rev Panam Salud Pública** 36(3), 2014.

MATTAR, F.Michel; MATTAR, N. Fauze - **Organizadores e colaboradores: Gestão de Negócios Esportivos**. Editora Campus-SP. 2013.

MAZZEI, C. Leandro & BASTOS, C. da Flávia: **Gestão do esporte no Brasil-**Desafios e Perspectivas. Ícone Editora – 1 edição/Brasil 2012.

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

MULTI RIO - **HISTÓRIA DE JACAREPAGUÁ** – Aberto em: Multirio. Disponível em: http://www.multirio.rj.gov.br/index.php/leia/reportagens-artigos/reportagens/1087-jacarepagua-um-bairro-que-se-desmembrou-em-dez

NAHAS, V. Markus; BARROS, D. V. G. Mauro; FRANCALACCI, Vanessa: O Pentáculo do Bem-Estar: Base Conceitual Para Avaliação do Estilo de Vida de Indivíduos ou Grupos. **Revista Brasileira Atividade Física & Saúde.** Volume 5. Número2. 2000.

NUNES, P. Marcello; VOTRE, J. Sebastião; SANTOS, dos Wagner: O profissional em educação física no Brasil: Desafios e perspectivas no mundo do trabalho. **Revista Motriz**, Rio Claro. v.18 n2, p.280-290, abr/jun.2012.

PITTS, G. Brenda & STOTLAR, K. David: **Fundamentos de Marketing Esportivo**. Phorte Editora-SP. 2002.

POWERS, K. Scott & HOWLEY, T. Edward: **Fisiologia do Exercício - Teoria e aplicação ao condicionamento e ao desempenho**. 8 Edição-Editora Manole.SP.2014.

REVISTA VOCÊ S/A: **Como se tornar um líder estratégico /Matéria de reportagem; Sem perder o folego-Diante das incertezas do cenário econômico brasileiro, negócios ligados ao setor fitness se reinventam para manter protagonismo**. Edição 249. SP. Fevereiro de 2019.

RIBEIRO, D.V. Henrique Carlos; TELLES, C.C.D, Silvio; Cavalcante, Eduardo; Delgado, E. Henrique: **Assessorias Esportivas em Áreas Públicas da Cidade do Rio de Janeiro: Perfil Socioeconômico dos Gestores e Oportunidades Empreendedoras**. Podium Sport, Leisure and Tourism Review.Volume 7, Número 1-Janeiro/Abril.2018.

RODRIGUES, M.Rui: **Pesquisa Acadêmica - Como Facilitar o Processo de Preparação de Suas Etapas**. Editora Atlas.SP.2007.

Temas em Saúde
Volume 21, Número 3
ISSN 2447-2131
João Pessoa, 2021

Artigo

SARMENTO, Pedro José; PINTO, ASSUNÇÃO; OLIVEIRA, E. André: O perfil organizacional e funcional do gestor desportivo em Portugal. **Rev. Bras. Educ. Físc. Esp**, São Paulo, v.20, p.153-55, set.2006.Suplemento n.5.

SCHAEFER, Ricardo; MINELLO, F. Italo: Mentalidade Empreendedora: O Modo de Pensar do Indivíduo Empreendedor. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**. Volume 6, número 3, pág.495-524.Set/Dez. 2017.

SEBRAE - Portal/Empreendedorismo- **Lei Geral da Micro-Empresa** – Disponível em < https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/lei-geral-completa-10-anos-e-beneficia-milhoes-de-empresas,baebd455e8d08410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

VANCE, S.D. Patricia; NASSIF, J.M. Vania; MASTERALEXIS, P. Lisa - **Organizadoras: Gestão do Esporte-Casos Brasileiros e Internacionais**. Grupo Editora Nacional. Rio de Janeiro. 2015.

VIEIRA, P. Thiago & STUCCHI, Sergio: Relações preliminares entre a gestão esportiva e o profissional de educação física. **Revista da Faculdade de Educação Física da Unicamp**, Campinas, v.5, n.2, p.113-128, jul/dez.2007.

WIKIPEDIA - **JACAREPAGUÁ** – Sub, Aba Jacarepaguá - Aberto. In: Wikipédia: a enciclopédia livre. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Conte%C3%BAdo_aberto> Acesso em: 8 out 2009.

ZOUANI, D.M; PIMENTA, R.C. Perfil dos profissionais de administração esportiva no Brasil. Disponível em: http://www.ebape.fgv.br/academico/asp/dsp_rap_sobre.asp. Acesso em: 20 mar. 2021.