



GESTÃO DOS CLUBES DE FUTSAL SUB-20 DO DISTRITO FEDERAL E A PERCEPÇÃO DE FUTURO DE SEUS ATLETAS

João Vitor Faria Domingues¹

Lucas Costa Modesto²

Guilherme Nunes Pereira³

Paulo Henrique Azevêdo⁴

RESUMO

O futsal é praticado em mais de 100 países e por aproximadamente 12 milhões de brasileiros, possuindo significativa representação no Distrito Federal. Contudo, a gestão de muitos clubes é realizada sem profissionalismo, desmotivando os atletas a seguirem carreira profissional. Este estudo visa relacionar a gestão dos clubes de Futsal sub-20 do Distrito Federal e a percepção de futuro profissional dos atletas. Se trata de uma pesquisa descritiva, com investigação de campo empregando como instrumento um questionário semi-aberto, aplicado aos gestores e atletas, analisando qualitativamente e quantitativamente os dados obtidos.

Palavras-chave: *Educação Física. Futsal. Gestão. Percepção de futuro.*

Introdução

O futsal é uma modalidade esportiva que é praticada de forma significativa no cenário brasileiro. Desde o primário escolar até o alto rendimento, o esporte vem notavelmente e velozmente sendo difundido na sociedade.

Uma das vertentes que explica a origem do futsal ressalta que a modalidade surgiu na década de 30 na Associação Cristã de Moços (ACM) de Montevideu, Uruguai. Juan Carlos Ceriani criou a denominação de *Indoor Foot-Ball* pelo fato da prática estar inserida em ambientes fechados e de espaço reduzido (JUNIOR, *et. al*, 2007) onde era praticado por jovens como forma de recreação e lazer. Um grande passo para o desenvolvimento do futsal no Brasil foi a criação da Federação Internacional de Futebol de Salão (FIFUSA) fundada no Rio de Janeiro no início da década de 70. O então presidente João Havelange auxiliou à promover os primeiros campeonatos Pan-Americanos e Mundiais de clubes e seleções, já na década de 80 (LUCENA, 1994).

¹ Graduando em Educação Física pela Universidade de Brasília – FEF/UnB

² Graduando em Educação Física pela Universidade de Brasília – FEF/UnB

³ Mestrando em Educação Física pela Universidade de Brasília – FEF/UnB

⁴ Professor Doutor da Faculdade de Educação Física da Universidade de Brasília



Segundo dados da Confederação Brasileira de Futebol de Salão, o futsal já é praticado em mais de 100 países e jogado por aproximadamente 12 milhões de brasileiros. Além disso, já satisfaz as exigências do Comitê Olímpico Internacional (COI) para ser reconhecido como esporte olímpico (ARINS e SILVA, 2007). As crianças brasileiras são consideradas a maior parte de praticantes. Pode-se relacionar essa ideia à crescente urbanização de boa parte das cidades do Brasil, consequentemente o maior número de construções de quadras de futsal em escolas, clubes, condomínios e associações (FREIRE, 2003).

No Distrito Federal, especificamente, o futsal tem uma significativa representação no cenário brasileiro. Porém, percebe-se que o ritmo crescente da prática não leva consequentemente, a um ritmo crescente de fortalecimento estrutural da modalidade no DF. Devido ao desenvolvimento ainda muito lento da busca de uma transformação do amadorismo para o profissionalismo na modalidade, muitas são as dúvidas e discordâncias em relação aos modelos de gestão das equipes.

Percebe-se que os atletas das categorias de base dos clubes de futsal do Distrito Federal não possuem perspectiva sobre seu futuro na carreira esportiva. Muitos jovens que possuem qualidade esportiva acima da média desistem de galgar na carreira profissional por considerar o futsal como uma forma de baixo custo e benefício. Eles percebem que a prática ocupa muito o tempo que seria utilizado para família, estudo e/ou trabalho. O futsal de alto rendimento no DF é praticado, muitas vezes, pela paixão ao esporte, mas sem a razão de motivação e interesse adquiridos por incentivos das equipes e seus gestores.

Por se tratar de um tema novo no cenário mundial, a gestão desportiva necessita de estudos que introduzam conceitos na área, a fim de diminuir as carências que são observadas na gerência de clubes esportivos de futsal, já que a modalidade é tão difundida no Brasil e no mundo. Torna-se, portanto, extremamente necessário o aprofundamento de conhecimentos e discussões acerca das linhas e tipos de gestão, apresentando ideias de melhorias na gestão dos clubes esportivos e analisando suas influências no estímulo dos atletas em seguir carreira profissional. Azevedo, Barros e Suaiden (2004) elaborou o perfil do gestor de clubes profissionais de futebol e de instituições sócio-esportivas de grande porte, respectivamente, mas estudos sobre a gestão das equipes de futsal a sua influência com a percepção de futuro dos atletas são escassos.

A hipótese do estudo é de que os clubes de futsal que trabalham com categorias de base no DF não oferecem recompensas motivantes, conjuntura qualificada e gestão especializada para estimular o seguimento dos atletas na carreira esportiva.

Portanto, o objetivo do presente estudo é identificar a existência de uma relação entre a gestão dos clubes esportivos de futsal de categorias de base do DF e a percepção quanto ao futuro na carreira esportiva dos atletas que os representam.

Revisão de Literatura

O Estudo em questão analisa as empresas esportivas, especificamente, as entidades-clubes de futsal no Distrito Federal. Os ideais de motivação, valorização e recompensa das gestões devem ser utilizados também no meio esportivo e de atividades físicas. Os clubes de futsal do Distrito Federal são grandes exemplos de empresas que não conseguem administrar de forma geral a relação dos tipos de recompensa para obtenção de melhores resultados e melhores satisfações a seus atletas gastando o



menos possível.

Atualmente, estudos mostram grande importância de outras formas de recompensa que junto com o salário em dinheiro trazem melhores resultados e produtividade nas empresas. Um tipo de recompensa muito estudada e utilizada por várias empresas é a remuneração variável. A remuneração variável representa o processo de valorizar o trabalho de forma que uma parte do salário seja fixa e a outra não. Nesta negociação é valorizado o desempenho do funcionário, da sua equipe de trabalho e/ou da sua empresa. A partir dos resultados destas considerações a parte não fixa será variável para cada funcionário da empresa (PONTES, 1995).

Outra forma de recompensa utilizada nas empresas é o programa de participação nos resultados (PPR) da mesma. Neste tipo de remuneração, os indicadores de desempenho devem ser totalmente conhecidos e controlados pelos empregados. Desta forma, os empregados assumirão mais riscos e responsabilidade pela empresa, aponta Garrido (1999). A grande vantagem do programa é que ele depende da participação de todos os colaboradores, ou seja, quanto maior e melhor for o trabalho dos empregados, maior será a produtividade na empresa e consequentemente acarretará uma maior remuneração a seus funcionários.

No futsal é interessante esta abordagem do PPR, pois propicia ao atleta a busca da competitividade em sua equipe para a obtenção de melhores resultados para ela. Se a equipe alcança tais resultados o atleta receberá um adicional por seus serviços como forma de valorização. Porém, nesse tipo de programa é necessário que a equipe conduza-o de forma que ocorra um processo motivacional para os atletas, para que juntos possam atingir seus objetivos (MOTTA, 2003).

Segundo Motta (2003) há também o programa de remuneração por meio de benefícios flexíveis. Exemplos de assistências utilizadas no programa são: Assistência Médica; Auxílio Creche; Auxílio Doença Complementar; Empréstimo de Emergência; Seguro de Vida; Transporte Fretado; Vale Refeição; Previdência Privada e Compra de Produtos da própria empresa. Este tipo de programa não é muito utilizado nos clubes de futsal no Brasil, pois a curto prazo acarreta um impacto financeiro que muitos deles não podem suprir, pois o processo de escolha das assistências é anti-seletivo, aumentando significativamente os custos.

As transformações vividas pelos clubes de futsal no Distrito Federal não são tão significativas, muitas vezes devido aos modelos de gestão, em específico, aos modos de recompensa aos seus atletas formas de gestão nos últimos tempos. Exige-se destas uma grande reflexão a respeito das estratégias de remuneração de seus atletas.

Segundo Peres e Livosolo (2006), o rigor, a objetividade, liderança, maturidade, dedicação, o gosto pela rotina de treino, autocritica e a paixão pelo esporte são fatores primordiais nesse momento da carreira. Além disso, as relações pessoais entre atleta-treinador devem ser tratadas como parte do planejamento de trabalho da equipe. Conclui-se, portanto, que a especialização do atleta é claramente observada através da própria concepção do atleta em conjunto com o trabalho de uma comissão técnica qualificada e preparada que seria formada por: treinador, auxiliar técnico, preparador físico, nutricionista, médico, e até mesmo psicólogo.

Segundo Peres e Livosolo (2006), os fatores que mais interferem na especialização e continuação do atleta iniciante no esporte é: o suporte familiar, o apoio dos amigos, o incentivo dado pelo treinador e a mídia levando-o a sonhar mais alto com o esporte. Percebe-se, portanto, que a infra-estrutura e a estrutura organizacional dos clubes, que teoricamente, deveria ser um dos pontos principais para a formação, incentivo e valorização de um atleta iniciante, não aparece na vivência



dos mesmos.

A falta de interesse das entidades-clubes para com o atleta foi um dos fatores que atuaram como obstáculos na carreira do atleta no estágio de aperfeiçoamento. A desqualificação dos dirigentes esportivos, que em geral não são profissionais e não têm conhecimento técnico na gestão esportiva, além da má condução das funções das instituições em relação ao cumprimento de deveres e recursos financeiros, trazem malefícios tanto para o atleta iniciante como para o atleta no estágio já especializado (PERES e LIVOSO, 2006).

O patrocínio no esporte de alto rendimento, atualmente, é peça chave para melhor influência, tanto do próprio esporte quanto das próprias equipes no cenário nacional (SOUZA; MATTOS; SOUSA, 2005). No futsal do DF não observa-se grande quantidade de equipes que utilizam do patrocínio como forma mais confiável e eficaz de retorno financeiro. Segundo Sousa (2005), existem empresas que possuem uma estrutura adequada para o investimento, porém a falta de pessoas capacitadas acaba por tornar o exercício do marketing errôneo e descontrolado provocando um efeito contrário, ou seja, benéfico na produtividade da empresa. A falta de investimento em um departamento de marketing torna-o extremamente ineficaz, o que parece ocorrer com o futsal no DF.

Materiais e Métodos

O presente estudo é caracterizado como uma pesquisa descritiva, pois descreve, classifica e interpreta fenômenos da realidade sem modificá-los (CERVO E BERVIAN, 1983). O método utilizado na pesquisa foi o qualitativo.

A pesquisa foi transversal, pois só ocorrerá uma coleta de dados ao longo do tempo. Como sendo de fonte primária de coleta de dados, isto é, gerada pelo próprio pesquisador que vai diretamente à fonte com pesquisa de campo, utilizando o questionário semi-aberto como instrumento. Cervo e Bervian (1983) afirmam que o questionário é a forma mais utilizada para coletar dados, pois avalia objetivos com melhor precisão e qualidade.

Os questionários foram divididos em duas partes, uma aplicada aos gestores com 20 questões semi-abertas e uma aplicada aos atletas com 10 questões semi-abertas. Os questionários foram aplicados no mês de julho de 2010. Não houve interferência do aplicador no preenchimento do questionário.

A amostra da pesquisa foi composta de 9 equipes sub-20, isto é, com atletas de idade menor ou igual a 20 anos, que jogaram o Campeonato Brasiliense de Futsal sub-20. Foram aplicados 9 questionários aos gestores das equipes e 85 questionários aos atletas.

Resultados

Até o presente momento os dados ainda não foram tabulados, sendo assim, a discussão acerca da coleta de dados ainda não foi feita.

Considerações Finais



A discussão a respeito dos dados coletados ainda não foi finalizada. Entretanto, espera-se que os clubes de futsal que trabalham com categorias de base no DF não oferecem recompensas motivantes, conjuntura qualificada e gestão especializada para estimular o seguimento dos atletas na carreira esportiva, fazendo com que vários atletas se sintam desestimulados a continuarem na carreira profissional por falta de incentivos.

Referências Bibliográficas

- AZEVÊDO, Paulo Henrique; BARROS, Jônatas de França; SUAIDEN, Samir. Caracterização do perfil do gestor esportivo dos clubes da divisão de futebol do distrito federal e suas relações com a legislação esportiva brasileira. **Revista da Educação Física/UEM** Maringá, v. 15, n. 1, p. 33-42, 1. sem. 2004.
- ARINS, F. B; SILVA, R. C. R. Intensidade de trabalho durante os treinamentos coletivos de futsal profissional: um estudo de caso. **Revista Brasileira de Cineantropometria & Desempenho Humano**. v. 9 n.3. p. 291-296., set. 2007.
- CERVO, A. Z.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 4.ed. São Paulo: Makron Books, 1996.
- FREIRE, J.B. **Pedagogia do futebol**. Campinas, SP: Autores Associados, 2003.
- GARRIDO, Laercio M. **Participação nos lucros e resultados**: manuais de instrução. São Paulo: Nobel, 1999.
- JÚNIOR, José R. Futsal – **Aquisição, Iniciação, Especialização**. Juruá, Curitiba, 2007.
- LUCENA, R. **Futsal e a iniciação**. Rio de Janeiro, Sprint, 1994.
- MOTTA, Fernando C. P. Administração e participação: reflexões para a educação. **Educação e Pesquisa**. Vol.29 no.2 São Paulo, 2003.
- PERES, Lila; LOVISOLO, Hugo. Formação esportiva: teoria e visões do atleta de elite no brasil. **Revista da Educação Física/UEM**, Vol. 17, No 2, 2006.
- PONTES, B. R. **A competitividade e a remuneração flexível**. São Paulo: LTr, 1995.
- SOUZA, Paulo D. Batista; MATTOS, Leonardo; SOUSA, Marco Aurélio Batista. Marketing Esportivo e sua relação com clubes e instituições ligadas ao esporte. **Revista DCS ON LINE - CPTL/UFMS** - Três Lagoas - Vol. 1 – Nº1, 2005.