

Resenha do livro “365 dias você S/A”



Rômulo Meira Reis

Faculdades Integradas Hélio Alonso (FACHA), Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

E-mail romulomreis@hotmail.com



Silvio de Cassio Costa Telles

Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

E-mail silviotelles@terra.com.br



Mário Coelho Teixeira

Universidade de Évora, Évora, Portugal

E-mail mario.teixeira@uevora.pt

Submetido em: 2021-11-17

Aceito em: 2022-03-28

Foto 1 – Capa e informações sobre o livro



Título: 365 Dias Você S/A

Autor: Anderson Occhi

Ano: 2020

Editora: Nova Literarte

Lugar de edição: São Paulo, Brasil

ISBN-978-65-87291-01-7

Número de Páginas: 128

Fonte: Occhi (2020).

No Brasil existem diferentes trabalhos acadêmicos e profissionais sobre a Gestão do Esporte, principalmente, quanto ao tema academias de ginástica e espaços fitness. Entretanto, muitos não se valem de estudos que conseguem abordar o assunto com seriedade, embasados na literatura e elaborados a partir de experiência profissional comprovada, ainda mais focando a prática deste segmento.

No mercado fitness é comum observarmos pessoas ocupando cargos de CEO (*Chief Executive Officer*), proprietários, gestores ou coordenadores nas academias sem o conhecimento mínimo sobre Gestão do Esporte porque, em geral, acreditam que sua formação acadêmica ou experiência profissional no ramo sejam suficientes para tal atividade. No entanto, é justamente nessa lacuna que a obra *365 Dias Você S/A* busca contribuir com o conhecimento, a fim de fornecer subsídios para os profissionais de Educação Física que gostariam de empreender em um mercado tão competitivo.

Logo no prefácio, o livro apresenta um breve relato, que poderia também ser visto como *case*, em que a trajetória de um garoto sonhador que quer ter sua própria academia é regada de tropeços e fracassos, antes de tê-la estável, gerando frutos como todo negócio em tese deveria ser. Por isso, não há nenhum engano em relação ao anúncio da capa, o conteúdo do livro trata de academias com muito profissionalismo.

Seguindo com o diálogo proposto, o primeiro capítulo – “O empreendedorismo” – tem por objetivo introduzir o tema, mostrar características e ajudar a fazer uma autoavaliação para saber se empreender está no DNA do leitor. De tal modo, conceitos, definições e perguntas são sugeridas para ajudar a entender as qualidades de um indivíduo no universo dos negócios. Portanto, partindo da visão do autor, ressaltamos que desse ponto em diante, muitos podem compreender que o “sangue empreendedor” não corre em suas veias.

Por outro lado, é apresentada uma espécie de síndrome, o *TOL* (Transtorno Obsessivo Laboral), cuja característica é inerente de muitos empreendedores, os quais chegam a adoecer na bus-

ca pela perfeição e/ou com a sobrecarga de trabalho gerada pela centralização de decisões e ações. Argumentando que o alto grau de centralização do empreendedor atrapalha o desenvolvimento do negócio, não gera autonomia aos colaboradores e revela a incapacidade em produzir novos líderes em prol do negócio (p. 29).

Ao final, o capítulo ressalta a importância do Plano de Negócios para que os rumos do empreendimento tenham como ser aferidos constantemente. Nesse contexto, nossa crítica corrobora a sustentação do autor sobre a ausência de conhecimentos específicos sobre Gestão do Esporte. Não por desazo, mas sim pela natureza da formação do profissional de Educação Física, voltada para ação docente e o movimento.

"Quem vai ficar para apagar as luzes" é o segundo capítulo do livro. Nele, a ênfase é dada aos recursos humanos, explicitando que entrevistas para uma contratação são pobres como método. Perguntas óbvias acabam sendo respondidas com conteúdo da mesma natureza, o que poucas vezes traz algo agregador para o processo de seleção e retenção de colaboradores. Logo, surge um colaborador que não vem atendendo à expectativa criada ou passou a "entregar" menos que antes. Todavia, o problema pode ter sido do gestor que o contratou sem analisar o perfil e verificar onde melhor o colaborador se encaixaria, por ter aplicado um método de seleção inadequado.

Dessa forma, como em um jogo de quebra-cabeças, é imprescindível que cada peça esteja em seu local correto. Com isso, o capítulo procura explicitar que o foco para contratações deve estar na aptidão do candidato em aprender (treinamento) e não nas capacidades técnicas apresentadas em uma entrevista convencional. Então, o autor sugere contratar o candidato treinável, compreendendo que o perfil do futuro colaborador apresentará fatores inalteráveis como: caráter, simpatia ou proatividade, por mais que venham acompanhados do conhecimento técnico.

Ao término do capítulo emerge uma frase para reflexão: "Você se contrataria pelo que faz hoje em sua empresa?". Nesse sentido,

acreditamos que autor esteja recomendando a adoção de empatia e criticidade no processo de seleção de recursos humanos.

O terceiro capítulo, intitulado "O Plano de Negócios Fitness", disserta sobre a ferramenta explorando a descrição do projeto, dados do empreendedor, perfil de sócios e atribuições, capital exigido, tempo de retorno do investimento (*payback*), recursos materiais, principais clientes, público-alvo, serviços, produtos etc. Isto é, o capítulo mergulha nas dimensões estratégica, financeira e de marketing de um plano de negócios para academias.

Na parte estratégica, destaca-se o "Estudo dos clientes: a importância da detecção perfeita" (p. 49), o qual aponta a importância de uma triagem excelente do cliente, identificando características gerais, interesses e comportamentos, reconhecendo o que as pessoas gostariam de comprar e onde estão esses possíveis clientes.

Ainda em estratégia, constatamos um assunto pouco abordado, o sócio ou investidor, que na maioria das vezes é visto com bons olhos. Não obstante, pode ser motivo de fracasso do negócio, caso não haja delimitação dos direitos e deveres, principalmente quando as prioridades são distintas entre as partes. Desse modo, ter uma academia em que todas as energias irão para ela pode ser conflitante enquanto o outro sócio a enxerga como "apenas mais um negócio".

Finanças normalmente representam problemas para empreendedores oriundos da Educação Física, talvez por isso surja a opção em aprofundar a temática. Esta parte contém explicações sobre o plano financeiro, interligando termos como: capacidade produtiva, necessidades e custos com pessoal, depreciação, passivo de equipamentos e observações para manter planilhas em dia, itens que podem impactar diretamente na lucratividade. O autor ainda indica o planejamento para reinvestimento, cujo objetivo é revitalizar a academia com trocas e novas aquisições para mantê-la atualizada no mercado, competitiva e sem perder a saúde financeira.

Um ponto realçado em finanças é a definição do *ticket médio* (mensalidades médias), cuja composição considera variáveis

como, por exemplo, custo fixo, custo operacional e custo com mão de obra para sua precificação. Afinal, existem gestores que não conhecem o ponto de equilíbrio de sua academia ou se perdem quando questionados. Portanto, sem o domínio desse conhecimento, o empreendedor inexperiente e despreparado está factível a colidir com a dureza da contabilidade e contas que nunca fecham, uma "cilada" que a obra busca evitar.

A relação com a concorrência é um aspecto conexo com as ações de marketing, em que pesquisar o mercado para conhecer os concorrentes a fundo, saber quais ferramentas utilizam e como apresentam seus produtos à sociedade pode auxiliar na elaboração do portfólio de serviços da academia. Sobre esta questão, entendemos que o autor poderia ter comentado algo sobre posicionamento estratégico, que é entendido pela forma como a academia se posiciona para ser vista pelo mercado e clientes. Apesar disso, a parte do marketing cumpre seu papel ao apresentar o Plano de Marketing abordando o Ciclo de vida do seu produto e o Controle de Qualidade Total, oferecendo boas opções para a produção desses instrumentos gerenciais.

Em síntese, todo terceiro capítulo têm consonância com a condução do processo de decisão, chamado de "o exercício decisório como ferramenta de gestão" (p. 80), classificado como um momento de suma importância sobre o Plano de Negócios Fitness.

"Esporte 4.0 – Nova Realidade" é o capítulo que aborda uma possível quarta revolução industrial em que a reunião do digital, físico e sistema biológico estará presente. Nas palavras do professor Toledo (2012), existe o entendimento que a gestão do conhecimento será a mola propulsora do cenário dos negócios e da economia mundial, sobretudo, no esporte. Em outras palavras, o conhecimento e seu gerenciamento serão responsáveis em conduzir as relações no mundo dos negócios, proporcionando uma visão que poderá romper as noções de tempo em razão das constantes mudanças mercadológicas e comportamentais. Portanto, o presente poderá rapidamente tornar-se passado e, dentro deste

ciclo contínuo, o futuro acaba transformando-se em presente devido às rupturas sociais.

Isto posto, a tecnologia da informação ganha relevância no capítulo transmitindo o entendimento da necessidade latente de sua implantação no universo de academias, para dinamizar e tornar possível a construção do conhecimento voltada para a sustentabilidade do negócio, deixando evidente que para onde "caminha o esporte" sempre haverá a necessidade de seus gestores estarem atualizados e sintonizados com a modernidade.

O capítulo final, intitulado "Vendedor – O coração dos negócios", parte da seguinte premissa: "O vendedor é o ser adormecido dentro de cada um de nós. Acordá-lo é fundamental para ter o sucesso em qualquer que seja seu ramo profissional (p. 117)", isto é, uma proposição que desafia o leitor a desestigmatizar o pensamento de que existem pessoas destinadas ou que nasceram para vender.

Nesse trabalho de desconstrução, o tópico "Você vende remédio ou refresco" reflete bem como pode-se agregar valor ao que é vendido. Acreditar, conhecer e confiar no produto que você precisa vender são atributos destacados como básicos. Se você não acredita nos benefícios agregados, como conseguirá passar credibilidade no discurso para persuadir outrem? É importante destacar que as individualidades biológica e emocional devem ser respeitadas e ao mesmo tempo adequadas para cada conversa e discurso com o cliente.

Com tudo isso dito, fica a pergunta que norteia a obra: Você está preparado para gerir seu negócio, quiçá sua empresa?

Referências

TOLEDO, H. C. Avanços Tecnológicos a partir do Impacto dos Megaeventos Esportivos na Cultura Anfíbia. In: Anais do XXI Congresso Ciências do Desporto e Educação Física. Belo Horizonte, MG. **Revista Mineira de Educação Física**. 3, 2012.

Publisher

Universidade Federal de Goiás. Faculdade de Educação Física e Dança. Publicação no Portal de Periódicos UFG. As ideias expressadas neste artigo são de responsabilidade de seus autores, não representando, necessariamente, a opinião dos editores ou da universidade.