

Escola de Futebol



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Apresentação de Negócio..... | 1 |
| Mercado..... | 4 |
| Localização..... | 5 |
| Exigências Legais e Específicas..... | 6 |
| Estrutura..... | 8 |
| Pessoal..... | 9 |
| Equipamentos..... | 11 |
| Matéria Prima/Mercadoria..... | 12 |
| Organização do Processo Produtivo..... | 13 |
| Automação..... | 16 |
| Canais de Distribuição..... | 18 |
| Investimentos..... | 18 |
| Capital de Giro..... | 19 |
| Custos..... | 20 |
| Diversificação/Agregação de Valor..... | 21 |
| Divulgação..... | 23 |
| Informações Fiscais e Tributárias..... | 24 |
| Eventos..... | 25 |
| Entidades em Geral..... | 26 |
| Normas Técnicas..... | 27 |
| Glossário..... | 28 |
| Dicas de Negócio..... | 35 |
| Características Específicas do Empreendedor..... | 36 |
| Bibliografia Complementar..... | 37 |

1. Apresentação de Negócio

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

“Pátria de chuteiras” não é apenas um eufemismo da importância do futebol na cultura brasileira. O futebol é o esporte mais praticado no Brasil e representa o símbolo nacional de maior sucesso no exterior. O desempenho dos clubes ocupa o centro das conversas do dia-a-dia, independentemente da região do país ou da classe social. Assim que começa a dar os primeiros passos na vida, todo brasileiro ganha uma bola de brinquedo para chutar. Após alguns anos, a criança começa a praticar o esporte no pátio do colégio, no corredor de casa, embaixo do prédio, no meio da rua, no quintal ou na praia. As traves podem ser postes, chinelos, tijolos ou pedras. As linhas, uniformes e chuteiras são dispensáveis e a bola pode ser de plástico, de borracha, feita com meia e trapo, uma laranja, papel embolado, latinha de cerveja ou tampinha de garrafa. Com regras simples e número flexível de jogadores, há poucos empecilhos para que o futebol seja praticado de forma massificada de norte a sul do país.

Outro fator que aumenta a viabilidade do negócio é a necessidade de pais de colocarem seus filhos em escolas de futebol, para que eles desenvolvam técnicas não só no esporte, mas também no âmbito social. O futebol é um esporte que estimula o trabalho em equipe, o respeito por regras que existem em todo lugar e aumenta a socialização por ser um esporte coletivo. Além disso, é uma forma de fornecer atividade física as crianças evitando que elas fiquem com tempo ocioso demais, além de promover o bem-estar das crianças, ajuda a evitar problemas de saúde. Veja abaixo os benefícios que o futebol pode proporcionar à uma criança:

- Diminui a gordura corporal;
- Mantém o peso;
- Aumento da força e da massa muscular;
- Aumento da densidade óssea;
- Melhora da resistência cardiovascular;
- Favorece o trabalho de vários sistemas do corpo como o digestivo, o imunológico, o nervoso, o muscular, o esquelético, o endócrino e o respiratório, ativando as suas funções;
- Reduz o risco de várias doenças como as cardíacas, diabetes e pressão alta;
- Elimina o estresse e a ansiedade;
- Diminui a frequência cardíaca em repouso;
- Melhora a flexibilidade, a coordenação, a mobilidade articular, o reflexo, a agilidade e a concentração;
- Estimula a circulação sanguínea;
- Trabalha principalmente os músculos das panturrilhas, coxas, glúteos, costas e abdome;

Antes de um aluno iniciar a prática deste esporte é recomendável :

- Fazer uma avaliação física para conhecer o nível de condicionamento a partir daí, praticar este esporte de maneira segura a sua saúde;
- Hidratar o corpo bebendo água ou um isotônico, antes, durante e depois dos treinos;
- Fazer os alongamentos antes e depois dos treinos e jogos;
- Usar roupas e calçados apropriados.

Estes diversos fatores podem gerar oportunidades lucrativas de

negócios para pequenos empreendedores, fora do circuito dos clubes profissionais que faturam com a comercialização de ingressos nos estádios, camisas oficiais, direitos de imagem e venda de jogadores. Um dos tipos de negócios que mais prosperam no mercado da bola é a escolinha de futebol.

A escolinha busca ensinar técnicas de futebol e proporcionar condicionamento físico a crianças e adolescentes. O aumento da violência e a redução dos espaços públicos nas grandes cidades elevaram a demanda por locais seguros para o treinamento, com o acompanhamento de professores de educação física especializados. O piso sintético também barateou a instalação de campos de futebol.

Outra tendência urbana vem contribuindo para o sucesso das escolas de futebol: a construção de condomínios fechados de casas e apartamentos. Grande parte destes novos empreendimentos possui quadras poliesportivas e campos de futebol, que são terceirizados para a disponibilização de aulas de futebol e outras atividades esportivas aos moradores.

Além do benefício comprovado para a saúde da prática esportiva, as escolinhas também funcionam como trampolim para o mercado profissional de jogadores. Em muitos casos, o futebol representa a única chance de ascensão social de famílias desfavorecidas. Histórias de jogadores pobres que conquistaram fama e fortuna recheiam os sonhos de milhares de pais e crianças. E mesmo para as crianças que não seguem carreira de jogadores profissionais, a escola desempenha um papel social na formação do indivíduo.

Para atrair mais interessados, as escolas podem adotar marcas ou franquias de times populares de futebol. Esta associação permite aos alunos visitarem centros profissionais de treinamento, entrarem em campo com os jogadores em partidas oficiais dos times e, se for o caso, encaminharem a sua carreira profissional. Contar com ex-atletas como professores e organizar campeonatos infantis e outras atividades de integração também auxiliam na divulgação da escola.

Para quem está começando o negócio, não é necessário investir em quadras e campos de futebol. Basta alugar o espaço em clubes e associações. Posteriormente, o empreendedor pode decidir sobre compra de imóveis ou construção de uma estrutura de treinamento.

Porém, no difícil jogo dos negócios, o empreendedor não pode pisar na bola. Mais informações sobre a viabilidade comercial de uma escola de futebol podem ser obtidas por meio da elaboração de um plano de negócios. Para a construção deste plano, consulte o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

O futebol no Brasil é paixão nacional, movimentando bilhões de reais anualmente e contando com milhões de praticantes. Embora dados precisos sobre o número de escolas de futebol sejam escassos, a expansão do setor é evidente, impulsionada por diversos fatores. O mercado apresenta um potencial significativo para empreendedores visionários.

A crescente profissionalização do esporte, com a exportação de talentos brasileiros para ligas internacionais, contribui para a valorização da formação de atletas desde cedo. Clubes de renome, como Flamengo, Corinthians e São Paulo, já investem fortemente em franquias de escolas de futebol, demonstrando a viabilidade e a lucratividade do negócio. Além disso, o aumento da participação feminina no futebol, inspirado em ícones como a jogadora Marta, amplia ainda mais o mercado e o público-alvo.

A inovação tecnológica também desempenha um papel crucial. O desenvolvimento de materiais esportivos de alta performance – chuteiras mais leves e resistentes, roupas com tecnologia respirável e bolas com menor atrito – contribui para melhorar a experiência dos atletas e impulsiona a procura por treinamentos de qualidade.

Para avaliar a viabilidade de sua escola de futebol, é fundamental realizar uma pesquisa de mercado detalhada. Identifique a demanda local por meio de pesquisas junto à prefeitura, IBGE, associações de bairro e guias comerciais. Analise a concorrência, visitando escolas de futebol existentes e identificando seus pontos fortes e fracos. Acompanhe tendências do setor em publicações especializadas e participe de eventos e seminários para se manter atualizado.

Lembre-se: o sucesso de uma escola de futebol depende não apenas de uma boa infraestrutura, mas também de uma equipe de treinadores qualificados, um plano de negócios sólido e uma estratégia de marketing eficiente. O mercado está em crescimento, e com planejamento estratégico e dedicação, sua escola de futebol tem o potencial de se destacar e contribuir para a formação de novos talentos no cenário esportivo brasileiro.

3. Localização

A localização ideal para sua escola de futebol é crucial para o sucesso do negócio. Enquanto a opção de atuar em clubes e condomínios minimiza a necessidade de um espaço comercial próprio – focando apenas no aluguel de quadras – a construção de uma estrutura própria exige uma análise mais detalhada.

Se você optar por um espaço próprio, considere a densidade populacional, o perfil socioeconômico da região (buscando famílias com crianças na faixa etária ideal), a concorrência local (analisando pontos fortes e fracos dos concorrentes), e o acesso facilitado para alunos e responsáveis. A proximidade com escolas e facilidade de transporte público são vantagens significativas. Um estudo de mercado recente indica que escolas de futebol localizadas em áreas com alta densidade populacional e boa infraestrutura de transporte apresentam maior taxa de crescimento.

Além disso, avalie cuidadosamente aspectos como visibilidade do espaço, segurança, estacionamento, e a adequação do imóvel às necessidades operacionais, incluindo espaço para expansão futura. Certifique-se de que o imóvel atende às normas de segurança e possui os serviços essenciais (água, luz, esgoto, internet). A legalização do imóvel, o cumprimento da legislação de zoneamento e a regularização do IPTU são absolutamente essenciais.

Se optar por uma franquia, a franqueadora poderá auxiliar na escolha, priorizando bairros com grande contingente populacional e perfil demográfico alinhado com o público-alvo. Entretanto, mesmo nesse caso, uma análise independente do local se faz necessária para garantir a melhor escolha.

Lembre-se: a escolha da localização não é apenas uma decisão inicial, mas um investimento estratégico. Uma análise minuciosa, considerando os aspectos mencionados, aumentará significativamente suas chances de sucesso. Não hesite em buscar auxílio profissional para um estudo de viabilidade completo.

4. Exigências Legais e Específicas

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador – profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

O contador pode informar sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Mas, no momento da escolha do prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais indicados por empresários com negócios semelhantes.

Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições. As etapas do registro são:

- Registro de empresa nos seguintes órgãos:
 - Junta Comercial;
 - Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
 - Secretaria Estadual da Fazenda;
 - Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
 - Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal);
 - Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
 - Corpo de Bombeiros Militar.

- Visita à prefeitura da cidade onde pretende montar a sua loja (quando for o caso) para fazer a consulta de local;
- Obtenção do alvará de licença sanitária – adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso);
- Preparar e enviar o requerimento ao chefe estadual do DFA/SIV, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos. As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores.

O CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. Ou seja, é necessário que em uma negociação estejam presentes o fornecedor e o consumidor, e que o produto ou serviço adquirido satisfaça as necessidades próprias do consumidor, na condição de destinatário final.

Portanto, operações não caracterizadas como relação de consumo não estão sob a proteção do CDC, como ocorre, por exemplo, nas compras de mercadorias para serem revendidas pela casa. Nestas operações, as mercadorias adquiridas se destinam à revenda e não ao consumo da empresa. Tais negociações se regulam pelo Código Civil brasileiro e legislações comerciais específicas.

Alguns itens regulados pelo CDC são: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas,

responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas.

É importante ressaltar que o Conselho Federal de Educação Física dispõe da Lei Federal 9.696/98, que diz que o profissional regulamentado para o ensino de Educação Física deve possuir diploma expedido em órgão superior ou possuir experiência comprovada nos exercícios da profissão e estar registrado nos Conselhos Regionais de Educação Física como profissional provisionado.

No site do Conselho Federal de Educação Física, o empreendedor poderá consultar resoluções que dispõem sobre o exercício das atividades do profissional.

Em relação aos principais impostos e contribuições que devem ser recolhidos pela empresa, vale uma consulta ao contador sobre a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (disponível em <http://www.leigeral.com.br>), em vigor a partir de 01 de julho de 2007.

5. Estrutura

Construir uma escola de futebol de sucesso exige planejamento estratégico, desde a estrutura física até a experiência do cliente. Imagine um espaço que inspire paixão pelo esporte e facilite a organização do seu negócio. Vamos explorar as opções para que você escolha a melhor para o seu modelo de negócio.

Para começar, avalie suas necessidades. Um modelo mais enxuto pode operar com um escritório administrativo compacto – uma sala comercial de aproximadamente 50m² é suficiente para armazenar documentos, uniformes, equipamentos e atender clientes. As aulas podem ser realizadas em campos e quadras alugadas em clubes, academias ou condomínios, reduzindo o investimento inicial. Essa opção é ideal para empreendedores que buscam iniciar com baixo custo e escalar gradualmente.

Independente do tamanho, o ambiente deve ser funcional e

acolhedor. Um espaço limpo, organizado e bem conservado é crucial para a boa impressão. Considere pisos resistentes e de fácil manutenção (cerâmica, porcelanato ou ladrilhos) em tons claros que ampliam visualmente o ambiente. Invista em uma pintura atrativa, tanto na área administrativa quanto na fachada, para criar uma identidade visual marcante. Profissionais como arquitetos e designers podem auxiliar na criação de um espaço otimizado, considerando ergonomia, fluxo de pessoas e iluminação adequada.

Se a sua visão inclui uma estrutura completa e própria, um espaço maior se torna necessário. Para duas quadras, vestiários, alambrados e iluminação adequados, um terreno de aproximadamente 2.000m² é recomendado. A inclusão de uma lanchonete, embora opcional, pode agregar valor e tornar a experiência dos alunos mais completa, gerando novas fontes de receita. Lembre-se de verificar as regulamentações locais e normas de segurança para este tipo de empreendimento.

Outra opção a considerar é o modelo de franquia. Neste caso, você seguirá os padrões de estrutura e identidade visual definidos pela franqueadora, garantindo uma operação padronizada e o uso da marca consolidada. Isso oferece vantagens como suporte e treinamento, mas requer um investimento inicial maior e o cumprimento de normas específicas.

Independente da opção escolhida, lembre-se: a estrutura ideal é aquela que se adapta às suas necessidades e orçamento, permitindo o crescimento sustentável do seu negócio. Planeje, pesquise e escolha a melhor alternativa para transformar sua paixão pelo futebol em um empreendimento de sucesso!

6. Pessoal

O fator humano é muito importante para o sucesso de uma escola de futebol. O número de funcionários pode variar de acordo com o tamanho do empreendimento.

Para uma estrutura básica, a escola exige os seguintes profissionais:

- Gerente: responsável pelas atividades administrativas, financeiras, de gestão de contratos, de cobrança de mensalidades e de comercialização. Deve ter conhecimento da gestão do negócio, do processo produtivo e do mercado. Precisa manter contato com clubes e locadores de campos e quadras. Também administra a coordenação técnica e pedagógica da escola. Pode ser o proprietário.
- Administrativo: responsável pelo atendimento aos alunos e professores e venda de aulas. Precisa ser educado e prestativo, pois representa a imagem da empresa perante o público externo.
- Professor: responsável por dar as aulas, conforme orientação esportiva determinada. Precisa ter capacidade para a transmissão de conhecimentos técnicos. Profissionais formados em educação física e ex-jogadores de futebol compõem o perfil adequado para a função.

Caso o empreendedor opte por comprar uma franquia, o franqueador pode orientar sobre a quantidade ideal de professores em relação a quantidade de alunos. Além disso, o franqueador deve dar suporte e treinamento necessário para os profissionais.

É muito importante que exista pelo menos um profissional que tenha conhecimento em primeiros-socorros dentro da escolinha.

De acordo com o horário de funcionamento das turmas, pode ser necessária a contratação de mais professores e a utilização de vários períodos de treinamento. Esta expansão do negócio precisa ser planejada conforme o aumento do faturamento e quantidade de alunos.

O atendimento é um item que merece uma atenção especial do empresário, visto que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com o aluno e à indicação de novos alunos.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos

trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes.
- Agilidade e presteza no atendimento.
- Capacidade de apresentar e vender os cursos da escola.
- Motivação para crescer juntamente com o negócio.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, conseqüências desagradáveis.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Abrir uma escola de futebol requer planejamento e investimento estratégico em equipamentos. Mais do que apenas bolas e traves, o sucesso depende de uma infraestrutura que atenda às necessidades administrativas e de treinamento. Vamos explorar o essencial para que você comece com o pé direito!

Para a parte administrativa, um bom ponto de partida inclui um computador com acesso à internet (via modem ou fibra óptica, priorizando alta velocidade para gestão online e comunicação eficiente), impressora multifuncional para agilidade nos documentos, mesas e cadeiras ergonômicas para conforto e produtividade, e um sistema de armazenamento seguro para arquivos (armário ou solução digital em nuvem). Um telefone com recursos de comunicação modernos também é crucial para atendimento a pais, alunos e parceiros.

No campo, o foco é a qualidade do treinamento. Invista em

bolas de alta performance, adequadas às diferentes categorias de idade, além de traves de futebol com redes resistentes. Cones, marcadores, cordas e outros equipamentos de treinamento são fundamentais para exercícios diversos e dinâmicos. A possibilidade de filmagens e análises de desempenho, com uso de câmeras portáteis e softwares específicos, torna-se cada vez mais importante no mercado atual e aumenta o valor agregado da sua escola. Não se esqueça de uniformes ou coletes numerados para facilitar a organização das atividades e a identificação dos alunos. Considere ainda itens de segurança, como kits de primeiros socorros bem equipados.

Lembre-se: a escolha de fornecedores confiáveis é tão importante quanto a escolha dos próprios equipamentos. Pesquise preços e qualidade, buscando opções que se encaixem no seu orçamento sem comprometer a qualidade do serviço oferecido. Planeje seus investimentos com cuidado, analisando a demanda e a fase de crescimento da sua escola. Invista em qualidade, e seu negócio terá mais chances de sucesso!

8. Matéria Prima/Mercadoria

Para o sucesso de uma escola de futebol, a gestão eficiente de recursos, embora não se trate de estoque de produtos no sentido tradicional do varejo, é crucial. O foco aqui é na otimização dos recursos disponíveis para atender às necessidades dos alunos e garantir a lucratividade do negócio. A "matéria-prima" de sua escola é, na verdade, a combinação de diversos fatores, principalmente a qualidade do treinamento oferecido e a estrutura que o suporta.

Pensando na gestão de recursos, imagine o planejamento como o seu principal instrumento. Um bom planejamento prevê a demanda por aulas e atividades, permitindo que você dimensione adequadamente a equipe de treinadores, o espaço físico (quadras, equipamentos) e o material necessário (bolas, cones, etc.). É preciso prever picos e quedas na demanda, por exemplo, durante férias escolares ou períodos de competições.

Monitorar o desempenho e ajustar o planejamento é

fundamental. Observe a taxa de ocupação das aulas, o feedback dos alunos e pais, e os resultados alcançados. Isso ajudará a identificar necessidades futuras e a otimizar o uso de recursos. Por exemplo, se um horário específico estiver constantemente com baixa procura, considere oferecer atividades alternativas ou ajustar o preço.

A tecnologia também desempenha um papel vital. Utilize sistemas de gestão para agendar aulas, controlar pagamentos e manter a comunicação com alunos e responsáveis. Isso garante eficiência operacional e evita desperdícios de tempo e recursos.

Lembre-se: o sucesso da sua escola de futebol depende da capacidade de oferecer um serviço de alta qualidade, satisfazendo a demanda do mercado e gerindo seus recursos de forma inteligente. Planeje com cuidado, monitore o desempenho e adapte-se às mudanças para alcançar o equilíbrio perfeito entre oferta e demanda, maximizando a rentabilidade do seu negócio.

Invista em formação contínua para sua equipe, atualizando-se sobre novas metodologias de treinamento e tendências do mercado. Um time capacitado é um recurso inestimável para o sucesso da sua escola.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma escola de futebol varia muito de acordo com a metodologia utilizada. Em geral, segue as seguintes etapas:

1- Apresentação e funcionamento da escola: A Escola deve ter uma apresentação para demonstrar a estrutura física, horário, normas de funcionamento e a metodologia utilizada na prática das aulas. Recomenda-se convidar o futuro aluno a realizar uma aula experimental para que a criança e o responsável possam conhecer a escola.

2- Cadastro (matrícula): Quando o aluno deseja matricular-se na escola, é necessário fazer o cadastro do mesmo, solicitando as documentações do responsável legal. É importante ter uma

ficha ou planilha de cadastro de cada aluno, onde contenha os dados pessoais do aluno e seu responsável. Recomenda-se o pedido de um exame médico no ato da matrícula, para evitar que ocorram problemas ao aluno e a escola no futuro, porém isto não é uma prática obrigatória contida em Lei Federal.

3- Montagem das turmas: Esta é uma etapa importante da organização de uma escola. As turmas devem ser divididas por faixa etária e geralmente as aulas são praticadas nos turnos da manhã e tarde. É importante ter uma quantidade mínima e máxima de aluno por turma, para garantir a rentabilidade e qualidade das aulas.

4- Pagamento da matrícula e da mensalidade: A escola deve ter o processo de pagamento da mensalidade, seja através de boleto, depósito ou na própria escola.

5- Entrega e estoque de uniformes: Após a matrícula, a escola deve disponibilizar o uniforme de acordo com o porte físico de cada aluno, seu tamanho e numeração. A escola deve ter um estoque mínimo de uniforme suprir as necessidades dos alunos.

Uma escola de futebol deve possuir arquivos, bem organizados, em meios físicos e eletrônicos e que possam ser acessados por pessoas autorizadas sempre que houver necessidade do trabalho ou fiscalização e também deve fazer a manutenção e limpeza do escritório e a reposição de materiais de treinamento.

Segue abaixo um modelo de aula aplicado por uma escolinha de futebol da Unicamp, dividido em cinco partes:

1. Conversa inicial: estimula o aluno a recordar o tema e as atividades da aula anterior, viabilizando a conscientização da sequência de seu aprendizado.
2. Exploração do tema: momento onde o aluno tem a oportunidade de descoberta, de criação em cima da temática da aula por meio de uma atividade lúdica ou de uma brincadeira adaptada. A criança utiliza seu repertório motor para aprender, desenvolver, criar ou descobrir um novo movimento útil na prática do esporte: por exemplo, as brincadeiras “pique-pega” ou “mãe da rua” com a bola nos pés.

3. Exploração técnica do tema: situação da aula quando o professor tem a preocupação de corrigir um possível gesto técnico. O exercício deve sempre levar em conta a faixa etária do aluno. A diretividade do tema é colocada em uma sequência e graduação que se alia ao desenvolvimento do aluno, evitando a especialização precoce.

4. Jogo: momento onde o aluno utiliza o que foi aprendido na aula para aplicar numa situação real de prática de futebol. Trata-se de uma situação de síntese do tema e avaliação da aula. Nesta parte as crianças extravasam as suas vontades e procuram demonstrar a assimilação do que foi proposto.

5. Conversa final: gira em torno dos acontecimentos da aula, do desenvolvimento das brincadeiras e de possíveis problemas que possam ter surgido.

Segundo esta metodologia, todo o desenvolvimento da aula gira em torno de um tema. Esta sistematização dos conteúdos do futebol se estrutura em três partes:

1. Fundamentos básicos: principais técnicas para a prática do futebol, pois, com o seu domínio, constitui-se uma base sólida e construída para alicerçar o aprendizado posterior. São indicadas para crianças de 7 a 10 anos:

- Passe;
- Domínio de bola;
- Condução;
- Drible;
- Chute;
- Cabeceio;
- Desarme.

2. Fundamentos derivados: técnicas provenientes dos fundamentos básicos. São indicadas para crianças de 11 a 12 anos:

- Cruzamento;
- Cobrança de falta;
- Cobrança de pênalti;
- Lançamento;
- Tabelinhas;
- Arremesso lateral;
- Escanteio.

3. Fundamentos específicos: funções e características próprias das funções táticas. São indicadas para crianças de 13 a 14 anos:

- Goleiro;
- Laterais;
- Alas;
- Zagueiros;
- Líberos;
- Volantes;
- Armadores;
- Atacantes.

10. Automação

No cenário competitivo de hoje, gerir uma escola de futebol com eficiência exige muito mais do que paixão pelo esporte. A automação, por meio de softwares de gestão, se tornou essencial para otimizar processos, reduzir custos e impulsionar o crescimento do seu negócio. Imagine ter todas as informações da sua escola – desde o controle financeiro até o acompanhamento dos alunos – centralizadas e acessíveis a

qualquer momento. Isso é possível com a tecnologia certa.

O mercado oferece diversas soluções, desde plataformas completas até softwares mais específicos. Antes de escolher, avalie cuidadosamente suas necessidades. Considere fatores como o tamanho da sua escola, o número de alunos, e o nível de complexidade que você precisa gerenciar. Algumas opções populares incluem sistemas como o ADMFut (focado em centros esportivos) e plataformas específicas para gestão esportiva, muitas vezes oferecidas como parte de um pacote de franquia.

Um software de gestão eficiente deve oferecer funcionalidades cruciais, como:

- Controle financeiro completo: Gestão de faturamento, controle de caixa, conciliação bancária, emissão de notas fiscais e relatórios financeiros detalhados para que você tenha total transparência sobre as finanças da sua escola.
- Gestão de alunos e turmas: Cadastro de alunos, controle de frequência, organização em turmas e acompanhamento do desempenho individual. Imagine a praticidade de enviar comunicados, notificações e informações personalizadas a todos os seus alunos de maneira rápida e eficiente.
- Gestão de recursos humanos: Controle de ponto, folha de pagamento e gestão de contratos dos seus treinadores e funcionários.
- Gestão de equipamentos e materiais: Acompanhamento de manutenção, controle de estoque e depreciação de equipamentos esportivos.
- Relatórios e análises: Painéis gerenciais com gráficos e relatórios customizáveis, que permitem que você acompanhe a performance da escola em tempo real, identificando áreas de melhoria e oportunidades de crescimento.
- Integração com outras plataformas: A capacidade de integração com outras ferramentas, como plataformas de comunicação, pode maximizar a eficiência e agilizar o dia-a-dia da sua gestão.

Lembre-se de avaliar o custo do software, a disponibilidade de suporte técnico e a facilidade de uso. A escolha certa irá liberar seu tempo e energia, permitindo que você se concentre no que

realmente importa: o desenvolvimento dos seus alunos e o crescimento da sua escola de futebol. Não deixe que a gestão administrativa te afaste do seu objetivo principal. Invista em automação e alcance o sucesso que você merece!

11. Canais de Distribuição

Por se tratar de um empreendimento focado em prestação de serviços, a escolinha de futebol não necessita de um canal de distribuição com um alto grau de complexidade. Uma aula de futebol exige a presença do professor na quadra ou no campo para a prática esportiva. Como apoio pedagógico, a escola pode utilizar livros, vídeos e sites especializados.

12. Investimentos

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento. Uma escola de futebol, estabelecida em uma sala comercial de 50 m², exige um investimento inicial estimado em torno de R\$ 30 mil, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

- Reforma do local: R\$ 10.000,00;
- Arquivos: R\$ 1.000,00;
- Mesas e cadeiras: R\$ 4.000,00;
- Telefone, microcomputador e impressora: R\$ 3.000,00;
- Uniformes, bolas, cones, redes e outros materiais: R\$ 7.000,00;
- Capital de giro: R\$ 5.000,00.

Já o investimento para uma escolinha de futebol com estrutura própria é maior, tendo principalmente os seguintes itens:

- Quadra de futebol de salão ou poliesportiva de 20 m X 40 m, com alambrados, iluminação, traves e redes: de R\$36.900,00 a R\$54.120,00.
- Quadra de futebol society de 20 m X 40 m, com piso de areia,

alambrados e assessórios: de R\$24.600,00 a R\$49.200,00 (Segundo dados da www.folha.uol.com.br)

Os investimentos para a compra de uma franquia de um grande clube brasileiro são: Botafogo – R\$14.000,00; Santos – R\$25.000,00; Fluminense e Corinthians – R\$30.000,00 e Ponte Preta – R\$40.000,00; segundo dados do www.economia.uol.com.br.

Para uma informação mais apurada sobre o investimento inicial, sugere-se que o empreendedor utilize o modelo de plano de negócio disponível no Sebrae.

13. Capital de Giro

Capital de giro é a quantia de dinheiro que sua escola de futebol precisa ter disponível para cobrir despesas e garantir a operação diária, mesmo com variações no fluxo de caixa. Ele é essencial para a saúde financeira do negócio, permitindo que você pague fornecedores, funcionários e outras contas sem atrasos, mantendo a operação fluida e evitando problemas.

A necessidade de capital de giro é influenciada por diversos fatores, incluindo os prazos de recebimento de pagamentos dos clientes (mensalidades, por exemplo), os prazos de pagamento a fornecedores (materiais esportivos, aluguel, etc.) e o tempo que os recursos ficam imobilizados em estoque (se houver).

Quanto mais tempo você leva para receber dos clientes e quanto mais tempo seus recursos ficam presos em estoques, maior será a sua necessidade de capital de giro. Por outro lado, negociar prazos mais longos com fornecedores pode reduzir essa necessidade. O ideal é equilibrar esses prazos para minimizar a imobilização de recursos.

Para uma escola de futebol, a necessidade de capital de giro tende a ser relativamente baixa em comparação com outros tipos de negócios, geralmente estimada em torno de 15% do investimento inicial. No entanto, esse percentual pode variar dependendo do tamanho da escola, do modelo de negócio e da estratégia de gestão financeira.

Um fluxo de caixa bem planejado é fundamental para o

gerenciamento eficiente do capital de giro. Com um fluxo de caixa, você consegue prever suas entradas e saídas de dinheiro, permitindo que você tome decisões mais informadas sobre investimentos, custos e prazos. Isso é crucial para garantir que você tenha sempre recursos suficientes para manter a operação da sua escola de futebol.

Se precisar de financiamento externo, procure por opções com prazos longos e taxas de juros baixas para evitar um aumento significativo na sua necessidade de capital de giro e para garantir a sustentabilidade do seu negócio a longo prazo. Lembre-se, um planejamento cuidadoso do capital de giro é fundamental para o sucesso da sua escola de futebol.

Lembre-se: estas informações são um guia geral. É altamente recomendável consultar um contador ou consultor financeiro para obter um planejamento personalizado que se ajuste perfeitamente à sua escola de futebol e ao seu plano de negócios.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir uma escola de futebol, com faturamento médio mensal de R\$ 20.000,00 devem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Salários, comissões e encargos: R\$ 5.000,00;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 1.000,00;
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança: R\$ 2.000,00;
- Água, luz, telefone e acesso a internet: R\$ 1.000,00;
- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários: R\$ 300,00;
- Assessoria contábil: R\$ 700,00;
- Propaganda e publicidade da empresa: R\$ 1.500,00;
- Aquisição de matéria-prima e insumos: R\$ 1.500,00;

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço os insumos;
- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores de insumos;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta.

Se o empreendedor optar por comprar uma franquia, deve considerar também como custo o pagamento dos royalties e fundo de publicidade mensais que são pagos a franqueadora.

15. Diversificação/Agregação de Valor

No competitivo mercado de escolas de futebol, agregar valor é crucial para atrair e reter alunos, garantindo a sustentabilidade do seu negócio. Não se trata apenas de oferecer aulas de futebol; é sobre criar uma experiência completa e diferenciada que supere as expectativas dos pais e dos jovens atletas. A diversificação, aliada à inovação, é a chave para o sucesso.

Considere as seguintes estratégias para agregar valor e se destacar da concorrência: A busca por parcerias estratégicas com clubes locais ou nacionais pode oferecer aos alunos acesso a peneiras, oportunidades de visibilidade e até mesmo a utilização de metodologias de treinamento de alto nível. Imagine a vantagem competitiva de oferecer treinamento com ex-jogadores profissionais, transmitindo experiência e inspiração aos seus alunos. Essa abordagem não apenas melhora a qualidade do ensino, mas também reforça a imagem da sua escola como um centro de excelência.

Além disso, pense em serviços complementares que facilitem a vida dos pais. A oferta de transporte escolar, por exemplo, pode ser um diferencial significativo, especialmente considerando as agendas ocupadas das famílias. No entanto, avalie cuidadosamente a viabilidade financeira antes de implementar este serviço. A análise detalhada do custo-benefício, considerando o número de alunos e a demanda, é fundamental. O transporte só deve ser considerado quando a escola atingir um tamanho que justifique o investimento adicional em veículo, combustível, manutenção e motorista.

A venda de artigos esportivos, como uniformes personalizados, bolas e acessórios, representa outra oportunidade de gerar receita adicional e fortalecer o vínculo com seus alunos. Explore também a possibilidade de workshops e palestras com temas relevantes para o desenvolvimento esportivo e pessoal dos jovens, como nutrição esportiva, prevenção de lesões e gestão de carreira. A tecnologia também pode desempenhar um papel fundamental. A utilização de aplicativos para gestão de alunos, comunicação com pais e acompanhamento de desempenho, proporciona maior organização e eficiência.

Lembre-se, a chave para o sucesso está em identificar as necessidades do seu público-alvo e oferecer soluções inovadoras que agreguem valor real à experiência dos seus alunos. Analise cuidadosamente o mercado local, identifique as lacunas e explore oportunidades de diferenciação. Com estratégia, inovação e foco no cliente, você poderá construir uma escola de futebol de sucesso e destaque no mercado.

16. Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de uma escola de futebol. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em escritórios, residências e escolas;
- Participar de feiras e eventos esportivos;
- Oferecer brindes para alunos que indicam outros alunos;
- Montar um website para a divulgação da escola;
- Promover excursões e viagens com alunos para visitar centros profissionais de treinamento, assistir jogos oficiais em estádios, visitar vestiários e entrar em campo com os jogadores na abertura das partidas;
- Organizar campeonatos internos e jogos de exibição com outras escolas;
- Realizar propaganda por meios de redes sociais como Facebook, Twitter, Google+, Instagram;
- Decorar sua escolinha como se fosse um centro de treinamento de grandes clubes, com fotos de jogadores, histórias e curiosidades estampadas na parede;
- Realizar promoções de matrícula quando houver uma quantidade maior de alunos que estudem juntos ou que resolvam realizar a matrícula indicando mais amigos;
- Se o empresário optar por possuir um veículo de transporte de alunos, ele pode fazer e colar adesivos no mesmo, divulgando a escola no transporte de alunos.
- Convidar ex-jogadores para darem palestras e incentivarem os alunos a frequentarem é outra boa maneira de manter o interesse de jovens e crianças.

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. Ao final, a melhor propaganda será feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de ESCOLA DE FUTEBOL, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8591-1/00 como a atividade de exploração de atividades de ensino de esportes em escolas esportivas ou por professores independentes, tais como futebol, basquete, vôlei, tênis, natação, artes marciais, equitação, mergulho, etc., poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do

SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

MEI (Microempreendedor Individual): para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>), Neste caso, este segmento não pode se enquadrar no MEI, conforme Res. 94/2001. Para este segmento, tanto MEI ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

18. Eventos

Os principais eventos do setor são:

Congresso Brasileiro da Ciência do Esporte

Website: <http://www.educacaopelo esporte.org.br/congresso>

II Congresso Internacional interdisciplinar de saúde, desporto e pedagogia do movimento

Website: <http://www.sinergia.cc/>

II Fórum Paulista de Educação Física Escolar do CREF4/SP

Website: http://www.crefsp.org.br/interna.asp?campo=2861&secao_id=245

Simpósio Internacional de Atividades Físicas do Rio de Janeiro
– IPCFEx

Website: www.cref1.org.br/eventos2.php

III Simpósio de Esporte na Escola

Website: www.cref6.org.br/eventos.asp?codEvento=51

II Simpósio de Esporte na Escola: Boas Práticas na Educação Física Escolar

Website: www.cref6.org.br/eventos.asp?codEvento=37

O empreendedor pode consultar outros eventos em sua região.

19. Entidades em Geral

A seguir, são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

CBF

Confederação Brasileira de Futebol

Rua Victor Civita, 66

CEP: 22775-044

Rio de Janeiro - RJ

Website: <http://www.cbf.com.br>

CONFED

Conselho Federal de Educação Física

Rua do Ouvidor, 121 – 7º andar

CEP: 20040-030

Rio de Janeiro – RJ

Website: <http://www.confef.org.br>

CREF

Conselho Regional de Educação Física

OBS: Cada estado tem seu próprio conselho.

Receita Federal

Brasília - DF

Website: <http://www.receita.fazenda.gov.br>

SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

Website: <http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.htm>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para Escola de futebol

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Escola de futebol

Não existem normas específicas para este negócio.

21. Glossário

ALA: jogador que atua em cada um dos lados (direito ou esquerdo) da linha do campo. Expressão introduzida pelo técnico Sebastião Lazaroni da seleção brasileira, na Copa de 90.

AMISTOSO: jogo não-oficial, sem contagem de pontos.

ÁREA: região onde fica o goleiro e na qual apenas ele pode pegar a bola com as mãos. Tem o formato de um retângulo, dentro do qual as faltas cometidas por um jogador do time que a defesa são punidas com pênalti. Dentro dela, fica a pequena área.

ÁRBITRO: quem dirige o jogo, com direito de decisão quanto ao seu desenvolvimento ou aos fatos disciplinares. Usa um apito.

ARTILHEIRO: jogador que marca a maior quantidade de gols em um torneio ou competição

BALÃOZINHO: lance em que o jogador dribla um adversário passando a bola por cima de sua cabeça.

BANCO DE RESERVAS: local onde ficam sentados os jogadores reservas, médico, massagista, técnico e seus auxiliares.

BANHEIRA: diz-se quando um jogador permanece muito à frente, no ataque, aguardando um lançamento para marcar o gol, sem voltar para ajudar na marcação.

BALANÇAR A REDE: marcar um gol.

BARREIRA: obstáculo formado por um grupo de jogadores que se organiza em linha, a 9 metros e 15 centímetros do local de uma falta cometida, com o objetivo de auxiliar o goleiro na proteção da meta.

BATER ROUPA: quando, em vez de agarrar com firmeza a bola, o goleiro a espalma para o meio da área, dando oportunidade para um jogador adversário pegar o rebote.

BEQUE: termo antigo utilizado para se referir aos jogadores que compõem a defesa do time.

BICICLETA: jogada em que o jogador salta e chuta no ar, para trás, por cima da própria cabeça, como se pedalasse uma bicicleta de cabeça para baixo. Foi inventada pelo brasileiro Leônidas da Silva, conhecido como Diamante Negro.

BICO: chute dado com o bico da chuteira.

BOLEIRO: quem joga bem ou com frequência.

CABEÇADA: ato de rebater a bola com a cabeça. Numa cabeçada, a bola viaja a uma velocidade entre 50 e 60 quilômetros por hora.

CAPITÃO: integrante do time que representa sua equipe perante o árbitro.

CARRINHO: lance em que o jogador desarma o adversário e atinge a bola, atirando-se ao chão e deslizando como se estivesse sentado ou parcialmente deitado.

CARTOLA: dirigente de um clube ou federação.

CENTROAVANTE: principal jogador da linha de ataque, que tem a função de marcar os gols do time.

CERA: ato de retardar o jogo.

CHOCOLATE: levar um chocolate é o mesmo que levar um passeio. Quando um time mostra ampla superioridade ao vencer o seu rival.

CHUTE: ato de bater na bola com o pé. Um chute forte, cuja velocidade é de 90 quilômetros por hora, percorre os 11 metros que separam o batedor e o goleiro em 440 milésimos de segundo.

CHUVEIRINHO: quando a bola é levantada na área para que

alguém tente cabeceá-la para o gol.

COMER A BOLA: jogador que tem uma grande atuação em uma partida.

CRUZAMENTO: lançamento de bola, de média ou longa distância, de uma das laterais para a grande área.

DESARMAR: tirar a bola do adversário.

DRIBLE: de posse da bola, ultrapassar o adversário, ludibriando-o por meio de movimentos corporais.

ENCERADEIRA: jogador que costuma ficar girando com a bola nos pés, mas é pouco objetivo.

ENCHER O PÉ: chutar a bola com força

ENTRAR COM BOLA E TUDO: driblar os adversários, inclusive o goleiro, invadindo a meta com a bola.

ESCANTEIO: quando, após a defesa afastá-la pela linha de fundo, a bola é posicionada em um dos cantos do campo para ser chutada por um jogador do time que ataca, que geralmente a levanta na área para alguém cabeceá-la na direção do gol.

FIFA: Federation International of Football Association (Federação Internacional de Futebol Association), fundada em 1904 por França, Holanda, Bélgica, Suíça, Espanha, Dinamarca e Suécia. É a sigla do órgão que congrega os países a ela filiados e que edita normas do jogo e estabelece punições.

FINTA: mesma coisa que drible.

FIRULA: jogada de efeito, mas sem resultado prático.

FRANGO: quando o goleiro deixa passar uma bola facilmente defensável para dentro do gol.

FRANGUEIRO: mau goleiro

FURAR: quando um jogador falha e desperdiça uma jogada fácil.

FUTEVÔLEI: recreação que envolve certos lances do futebol e do vôlei, em que os jogadores não podem tocar a bola com a mão ou braço, mas com os pés, os ombros, o peito e a cabeça.

GOL: ponto que se marca quando a bola transpõe a linha de fundo entre as três balizas que formam o gol.

GOL CONTRA: aquele marcado involuntariamente por um jogador contra a sua própria equipe.

GOL DE HONRA: único gol marcado por uma equipe que sofreu uma derrota.

GOLEIRO: jogador que tem por função defender a meta e é o único que pode tocar a bola com a mão em sua grande área.

GOL OLÍMPICO: cobrança de escanteio que entra direto no gol

IMPEDIMENTO: é uma infração. Ocorre quando o jogador do time que ataca está mais próximo da linha de fundo do que a bola que lhe é lançada de trás, sem ter, pelo menos, um adversário ao seu lado e um a sua frente

JUIZ: mesma coisa que árbitro.

JANELINHA: quando um jogador dribla um adversário passando a bola entre suas pernas.

JOGO: enfrentamento entre duas equipes. Durante uma partida, um jogador corre de 10 a 13 quilômetros. Em 1970, essa marca variava entre cinco e sete quilômetros. O primeiro jogo internacional foi realizado em 30 de novembro de 1872 no Queen's Park de Glasgow. Escócia e Inglaterra empataram em 0 a 0.

LANÇAMENTO: passe de longa distância.

LÍBERO: zagueiro que atua à frente ou na retaguarda dos demais defensores, sem marcar especialmente nenhum adversário, e que tem por função aproveitar as ocasionais sobras de disputas de bola, ou cobrir as eventuais falhas de seus companheiros.

MATADOR: goleador que geralmente define a partida em um

lance rápido e objetivo.

MEIA: jogador que ocupa e atua na parte intermediária do campo; meio-campista.

MEIO-CAMPO: região intermediária do campo de futebol

OBSTRUÇÃO: ação faltosa de impedir com o corpo que o adversário dispute a bola

PASSE: ato de passar a bola a um companheiro de equipe bem colocado para recebê-la.

PÊNALTI: falta máxima, dentro da grande área, cometida por jogador que defende, e que é punida por um tiro direto, sem barreira, a 11 metros do gol.

PENDURAR AS CHUTEIRAS: abandonar o futebol profissional.

PLACAR: resultado de um jogo em gols.

PONTA: termo utilizado em determinados esquemas táticos para se referir ao jogador que atua, predominantemente, em um dos dois lados do campo de ataque.

PRORROGAÇÃO: tempo adicional fixado em regulamento do campeonato, geralmente de 30 minutos em dois tempos de 15, para a definição do ganhador

RAÇA: ímpeto, bravura, vontade de vencer o jogo

RACHÃO: jogo entre profissionais do mesmo time que antecede uma partida oficial; ou jogo sem preocupação técnica e tática, apenas para descontração

REBAIXAMENTO: descida de um clube para a divisão inferior de determinada competição por conta de uma má campanha

RESERVA: jogador que não se encontra entre os 11 titulares de uma equipe, mas que pode ser escalado para determinada partida no lugar de jogadores contundidos ou suspensos

RETRANCA: tática que concentra esforços no sistema defensivo, que tem pouca ou não tem ambição de marcar gols

REVÉS: derrota, insucesso

RIXA: desavença entre clubes rivais ou mesmo entre jogadores

RODADA: série de jogos entre disputantes de determinado torneio ou campeonato

ROLINHO: time de aspirantes de determinado clube, também chamado de segundo quadro ou time B; lance em que o jogador toca a bola por entre as pernas de seu adversário e a recupera depois

SALDO DE GOLS: fórmula para desempatar clubes em igualdade de pontos, levando a melhor o que registrar diferença maior entre gols feitos e gols tomados.

SALTO ALTO: Jogar preocupado em não se machucar nem cometer infração.

SEGURAR O JOGO: fechar-se na defesa, tentando garantir o resultado conveniente para o time. Garantir o placar mediante artifícios para que o adversário não se aposse da bola.

SELEÇÃO: equipe constituída pelos melhores atletas, que num torneio ou competição esportiva representa um país; selecionado, combinado, escrete.

SELEÇÃO CANARINHO: seleção brasileira de futebol, em virtude da cor amarelo-ouro, que lembra a do canário-da-terra, da camisa dos seus jogadores.

SEM-PULO: termo usado para descrever uma jogada na qual o jogador salta, colocando o corpo quase paralelo ao solo, para chutar a bola enquanto ela ainda está no ar.

SITUAÇÃO DE GOL: chances criadas e nem sempre convertidas em gol

SOÇAITE: modalidade praticada em campos de reduzidas dimensões, com número reduzido de participantes para cada time.

SUBSTITUIÇÃO: quando um jogador entra no lugar de outro.

SÚMULA: documento elaborado pelo juiz, reportando as ocorrências da partida e destinada à entidade promotora do jogo.

SURURU: confusão na pequena área, quando jogadores se amontoam, querendo uns fazer gol e outros tentando evitá-lo

TABELA: jogada na qual dois ou mais jogadores trocam passes entre si ao avançar em direção ao campo adversário (um-dois); Também pode ser o quadro de jogos de um campeonato.

TAPETÃO: quando a Justiça Desportiva interfere em um jogo ou campeonato.

TÉCNICO: especialista que dirige o time, orientando os jogadores e determinado a formação tática.

TEMPO: etapa de 45 minutos da partida.

TIME: conjunto de atletas que constituem a equipe na disputa de uma partida.

TER PERNAS: correr no jogo sem parar.

TOQUE: drible curto

TORCEDOR: aquele que torce e prefere determinado time ou seleção.

TORCIDA: ato de torcer em coletividade de adeptos para um clube esportivo. (2) Grupo de torcedores; galera.

TOTÓ: passe curto, dado levemente com a face da chuteira. (2) Chute fraco. (3) Vitória inconstestável.

TRIVELA: chute dado com a parte externa do pé, imprimindo um efeito de curva na bola. ("de três dedos").

TUNGAR: prejudicar um time com arbitragem

VAIA: demonstração de desagrado ruidosa e geralmente coletiva, expressa em forma de gritos, como "Uuuuuuh", assovios, etc.

VALORIZAR: quando um jogador exagera ao sofrer uma falta banal para seu time ganhar tempo com a paralisação da partida; ou quando o atleta avança com a bola controlada, sem pressa; catimba.

VAZADO: adjetivo geralmente usado para se fazer referência ao goleiro ou a defesa que toma muito ou pouco gol; Vencido, batido, ultrapassado: "Foi o goleiro mais vazado".

VITÓRIA: ato ou efeito de triunfar sobre (vencer) o outro competidor; triunfo, êxito.

VOLANTE: meio-campista com função de proteger a zaga, ajudando na marcação.

VOLEIO: jogada na qual o jogador salta, colocando o corpo quase paralelo ao solo, para chutar a bola enquanto ela ainda está no ar; sem pulo.

W.O.: derrota do time pelo seu não comparecimento ao campo de jogo em dia e hora marcados

XERIFE: geralmente o zagueiro que defende a sua área com rispidez e tem voz de comando sobre o grupo

ZAGA: é costumeiramente composta por dois ou três jogadores que atuam na defensiva, protegendo a área e o seu gol dos jogadores adversários. Diz-se também da área do campo em que ficam situados os zagueiros.

ZAGUEIRO: jogador com incumbência de desarmar as jogadas de ataque do time adversário para impedir que este faça gol. Defensor, beque.

ZONA: área que define imaginariamente a posição, em campo, de cada um dos grupos de jogadores destacados para a defesa, ataque e meio-campo.

22. Dicas de Negócio

Para reduzir o risco inicial, o empreendedor pode optar por alugar campos e quadras em clubes esportivos e condomínios.

Desta forma, o investimento requerido é bem menor. Após alguns anos, com o estabelecimento da escola no mercado, será possível construir uma estrutura própria de quadras.

Outra dica de sucesso é a associação com clubes profissionais. O interesse dos clubes em expandir a sua marca viabilizou o surgimento de franquias de escolas de futebol. Ao se associar a um grande clube, a escolinha pode utilizar a marca, o plano pedagógico e as técnicas de aula do clube, além de inscrever alunos em campeonatos e visitar jogos oficiais. O brasão do time também atrai pais e filhos torcedores.

Também vale a pena ressaltar que caso o empreendedor opte por comprar um terreno e construir as quadras e campos, o faça próximo a escolas, assim ele pode firmar parcerias para que sua estrutura seja utilizada em aulas de Educação Física e/ou campeonatos da própria escola.

Se tiver a estrutura própria, disponibilizar a estrutura da escola para aluguel das quadras para adultos no horário noturno também é algo que trará receitas adicionais e pode inclusive popularizar o nome de sua escolinha e atrair mais alunos.

Outra forma de diversificação pode ser o convite a olheiros de grandes clubes para assistirem às aulas ou campeonatos. Caso algum aluno seja selecionado direto de sua escola, será uma grande propaganda para o futuro.

23. Características Específicas do Empreendedor

No segmento de escolas de futebol, o empreendedor deve possuir conhecimento prévio do mercado e também precisa estar atento às tendências e novidades pedagógicas em práticas esportivas. Deve identificar os movimentos deste mercado e adaptá-los à sua oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e renovando continuamente as técnicas de aula.

Prestatividade, agilidade e bom atendimento são qualidades essenciais. Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança.
- Sabe tomar decisões.
- É visionário.
- É líder e sabe gerir equipes.

Caso o empreendedor opte pela compra de uma franquia, ele deve estar ciente que irá seguir os métodos de trabalho, procedimentos, normas e operação padronizados pela franquia.

24. Bibliografia Complementar

BORELLI, Alaercio. Iniciação ao Futebol. São Paulo: 2008.

CAPINASSU, José M. Futebol: Técnica, Tática e Administração. São Paulo: Nacional, 2004.

CARVALHO, Lúcio P. Plano de negócio para um empreendimento esportivo. Universidade Federal do Rio Grande do Sul: Porto Alegre, 2005.

DUREY, Alain e BOEDA, Andre. Medicina do Futebol. São Paulo: Nacional, 1989.

FERNANDES, José L. Futebol: da Escolinha de Futebol ao Futebol Profissional. São Paulo: EPU Editora, 2004.

FREIRE, João B. Pedagogia do Futebol. São Paulo: Nacional, 2003.

GOMES, Antonio C. Futebol: Treinamento Desportivo de Alto Rendimento. São Paulo: Nacional, 2008.

MELO, Rogerio S. Futebol: 1000 Exercícios. São Paulo: Nacional, 2003.

RIUS, José S. Futebol: Exercícios e Jogos. Porto Alegre: Artmed, 2003.

SELUIANOV, Victor N. Futebol: Aspectos Fisiológicos e Metodológicos. São Paulo: Nacional, 2005.

TORRELLES, Alex S. e ALCARAZ, Cesar F. Escolas de Futebol. São Paulo: Nacional, 2003.

Saiba abrir escolinhas de times como Corinthians, Santos e Flu. Matéria divulgada no site: <http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2013/03/01/franquias-de-escolinhas-d>

e-futebol-de-grandes-times-tem-investimento-inicial-a-partir-de-r-14-mil.htm. Acesso em outubro de 2014.

Escola de futebol. Estudo divulgado no site: http://www.igf.com.br/aprende/novonegocio/Neg_Resp.aspx?id=40. Acesso em outubro de 2014.

O que é necessário para montar uma escola de futebol. Matéria divulgada no

