



Piva Tennis

A (re)construção de uma história no esporte.

Preparado por Ani Mari Hartz Born da ESPM-RS¹.

Recomendado para as disciplinas de: Mercadologia I, II, III e IV.

Resumo

Piva Tennis é uma empresa gaúcha de ensino técnico de tênis e promoção de eventos. A sua história está intimamente ligada à trajetória do ex-jogador profissional de tênis, o porto-alegrense Otávio Piva Neto. Este estudo de caso está dividido em sets, fazendo uma analogia a um jogo de tênis de três sets (um conjunto de pontos). O primeiro set apresenta sua carreira de tenista, já o segundo set revela o desempenho da Piva Tennis. O terceiro, e último, set é o momento decisivo da Piva Tennis. O proprietário acredita que a próxima jogada para ganhar esse jogo deve ser o desenvolvimento de seus workshops, de suas clínicas de três dias, de um livro e um DVD. Mas será essa a jogada mais vencedora?

Palavras-chave

Marketing esportivo. Empreendedorismo

Abstract

Piva Tennis is a company from Rio Grande do Sul of technical education and promotion of tennis events. Its history is intimately linked to the trajectory of ex-player tennis, Otávio Piva Neto of Porto Alegre. This case study is divided in sets doing an analogy to a tennis game for three sets (a set of points). The first set is his career tennis player, the second set show the performance of Piva Tennis. The third and last set is the decisive moment of Piva Tennis. The owner believes that the next moves to win this game should be the development of workshops in their clinics in three days, a book and DVD. But is this the most successful move?

Palavras-chave

Sports marketing. Entrepreneurship.

Novembro/2008.

¹ Este caso foi escrito inteiramente a partir de informações cedidas pela empresa e outras fontes mencionadas no tópico "Referências". Não é intenção da autora avaliar ou julgar o movimento estratégico da empresa em questão. Este texto é destinado exclusivamente ao estudo e à discussão acadêmica, sendo vedada a sua utilização ou reprodução em qualquer outra forma. A violação aos direitos autorais sujeitará o infrator às penalidades da Lei. Direitos Reservados ESPM.

Início do set decisivo: 11 de Dezembro de 2008 (manhã)

São 6 horas da manhã, o despertador toca, mas, Otávio Piva Neto já estava acordado... Hoje faz exatamente dois anos que ele retornou à capital gaúcha, dentre tantas idas e vindas. Piva, como é chamado, faz o mesmo ritual de sempre, porém, de forma mais lenta e pensativa: levanta, vai ao banheiro, lava o rosto, se olha profundamente no espelho e profere: “São 50 anos de história no tênis. Você é um vencedor e só precisa ganhar mais esse jogo, nem que seja no tie-break²”. Logo em seguida se dirige à cozinha para tomar um bom café da manhã, aonde já encontra sua companhia dos dois últimos anos: Helena, sua mãe.

Em um longo café, compartilha com ela a sua angústia e o seu desejo. Angústia por ter investido 50 anos em um esporte que sempre amou, mas que nunca lhe deu dinheiro, e desejo em obter reconhecimento, mas desta vez, financeiro. Olha para sua mãe e diz: “Quero ser reconhecido como a cara que mais entende de tênis”. Para isso, percebe que é preciso renovar a sua empresa Piva Tennis.

Piva olha para o relógio, o tempo passou, já são oito horas e vinte minutos e é preciso se dirigir ao Bohrer Tennis Center para dar mais uma aula de tênis, aliás, a única agendada naquela manhã. Entre seus atuais alunos, estão ex-jogadores de futebol e filhos de empresários gaúchos.

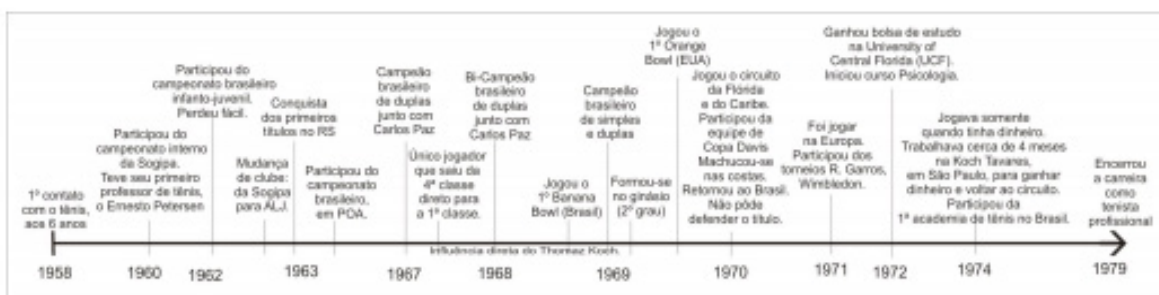
Já em quadra, esperando o aluno, toca o celular. O aluno avisa que infelizmente não poderá comparecer à aula em virtude de uma reunião marcada em última hora. Então, Piva retorna para a sua casa, caminhando. Ao passar em frente ao Shopping Iguatemi, ele encontra uma aluna recente, que aproveita o encontro casual e o convida para um café. E sem pestanejar, Piva aceita, pois precisa desabafar, contar a sua história, principalmente para uma pessoa que nem ideia fazia.

Início do primeiro set: nasce um tenista

Tudo começou em uma manhã ensolarada de domingo, em 1958, quando seu pai o levou para a Sociedade de Ginástica Porto Alegre, a Sogipa. Seu pai era um jogador de fim de semana. Jogava todos os domingos. Piva não foi para jogar, mas sim para brincar com seus amigos de esconde-esconde, pega-pega, enquanto seu pai jogava. Após o jogo, os amigos sempre confraternizavam com uma churrascada e Piva achava aquele ambiente muito agradável, por isso começou a se interessar pelo tênis. A partir de então começou a jogar, jogar cada vez mais, a se interessar cada vez mais pelo tênis. E aquela uma vez por semana passou a serem duas.

Pode-se conferir sua carreira como tenista na linha do tempo abaixo.

Breve trajetória do tenista Otávio Piva Neto



Piva ainda conta que quando trabalhou na Koch Tavares³ atuou em diversas funções,

² Palavra de origem inglesa que significa desempatar em um jogo.

³ Koch Tavares é hoje referência no marketing esportivo e de relacionamento no Brasil e na América do Sul.

entre elas como diretor de campeonato realizando a 1ª Copa Hering de Tênis no Brasil e a 1ª Copa Santista, que era um circuito feminino.

Aos 27 anos, Piva tomou mais uma importante decisão. Passou para o outro lado, ou seja, de jogador de tênis para professor de tênis.

Fim do primeiro set: nasce um empreendedor

Piva parou de jogar e resolveu abrir a sua primeira empresa, a Enck Piva Tennis Center, em Porto Alegre. Piva e seu sócio alugavam, de segunda à sexta-feira, as cinco quadras do chamado “Clubinho” (uma sede da Associação Leopoldina Juvenil-ALJ), localizado a Rua Nova York. Através dessa iniciativa começou a ter uma adesão muito grande das pessoas. Piva conta: “Foram os melhores anos que vivi em Porto Alegre, em termos financeiros. Eu tinha 40 alunos e uma lista de espera. As pessoas mais ricas e famosas de Porto Alegre, que eu nem sabia direito, jogavam comigo”.

Estava tudo indo muito bem, mas de repente ele resolveu ir para São Paulo... Voltou a trabalhar na Koch Tavares. E seis meses depois a empresa Enck Piva Tennis Center fechou. Um tempo depois, retornou a Porto Alegre e foi dar aula novamente no “Clubinho”, mas sem ter uma empresa.

E, por causa das pessoas conhecidas para quem ele dava aula, junto com o amigo Sergio Borba Dias, filho da conhecida Yone Borba Dias, montou a empresa promotora de eventos em Porto Alegre, a Poliesporte. Com a Poliesporte ele fez o primeiro circuito de praias do RS. Iniciou o circuito sem ter dinheiro. E certo dia Piva estava comentando com um amigo na ALJ sobre a atividade estava fazendo e um homem, sentado à mesa ao lado, que ele nem sabia quem era, escutou toda a história e falou assim: “Passa segunda-feira no meu escritório, que eu vou patrocinar o teu circuito”. Esse homem era Augusto Bastian de Carvalho, presidente da Caixa Econômica Estadual.

Depois de um ano na Poliesporte e ainda dando aula de tênis, ele foi convidado para ser sócio da Protenis Promoções Esportivas, que já existia na época e, inclusive, existe até hoje, sob o comando de Ennio Lopes Moreira. Quando ingressou na Protenis, eles tinham recém formada a empresa e nunca haviam realizado algum evento. Então, fizeram em conjunto com o João Pedro e João Paulo Leal o primeiro Encontro Sul Americano de Tenistas e o Primeiro Salão de Artigos de Tênis na Leopoldina Juvenil. Foi o primeiro evento. E depois desse realizaram a 1ª Copa Laje de Pedra com o patrocínio da Habitasul.

Piva revela: “Nunca sobrou dinheiro, quando não perdia. E hoje eu estou cansado, eu acho que não faria de volta tudo o que eu fiz, porque no tênis eu sempre trabalhei e nunca ganhei dinheiro”. A maior dificuldade que ele encontrava em ter uma empresa, era estabelecer o negócio e ter os custos formais do escritório mês a mês.

Piva, com seu espírito empreendedor e à frente da Protenis, lançou o primeiro jornal de tênis do Brasil, que se chamava Jornal do Tênis. Montou uma pequena equipe composta por Whalmir Anna Von Koenig, como jornalista responsável e o fotógrafo Marcelo Ruschel, que inclusive confessou em entrevista publicada no site Tênis Show (2008): “Foi este o trabalho que me projetou em um cenário maior e passei a ser contratado por promotores para fotografar os torneios que vinham para o Sul. E, desde então, nunca parei de fazer tênis”.

Na época, a maior preocupação de Piva era criar um calendário de eventos. E foi quando teve o apoio do Grupo Gerdau. Na Protenis, realizaram um evento com políticos, empresários e personalidades. Tiveram a participação de dois governadores, o Jair Soares e o Espiridião Amin, o embaixador da África do Sul, os deputados federais Oly Fachin e Herbert Levi (também presidente do banco Itaú) e mais os empresários de Porto Alegre e Santa Catarina. Piva co-

menta que Jorge Johannpeter, então presidente do Grupo Gerdau, não podia imaginar como aquele evento seria uma coisa excelente.

Mas Piva não atuava somente como empresário e professor. Atuava também como técnico e árbitro. Treinava os jogadores Cristiano Testa e Fernando Roese e ainda viajava muito, pois os acompanhava nos torneios. O Cristiano Testa começou a treinar com o Piva quando ele tinha 10 anos. Com 15 anos se tornou campeão do Estado e a partir de então ganhou duas vezes a Copa Gerdau, foi campeão brasileiro e sulamericano individual e por equipes. Piva o treinou por oito anos. Já o Fernando Roese era jogador profissional quando Piva começou a treiná-lo. Roese ocupava a 532ª posição no ranking da ATP. Sete meses depois ele já era o número 123. Piva relembra que “[...] trabalhava 16 horas por dias... Fulltime era tênis”. E ainda teve tempo para encontrar sua futura esposa, a Vera.

Em um dia ensolarado do mês de fevereiro de 1980, Piva estava na praia da Guarita em Torres conversando com uma amiga, a filha do Luiz Fernando Koch, e avistou uma moça bem interessante, segundo ele. Mas não foi conversar com ela. Oito meses depois, quando foi árbitro da 1ª Copa Hollywood na ALJ, a encontrou novamente e dessa vez não hesitou. Resultado: Piva nos seus 28 anos e ela aos 18 anos, casaram-se em novembro de 1984 na Igreja São Manoel, em Porto Alegre. Exatamente um ano após, nasceu a Betina.

Em 1989, inquieto e por razões pessoais, Piva deixou a sociedade da Protenis e foi para São Paulo trabalhar novamente na Koch Tavares. Ficou somente por três meses e retornou a Porto Alegre. Como jogada seguinte, abriu a Piva Tennis, pois precisava de uma empresa jurídica para poder ser contratado pela ALJ que estava interessada em usar o seu projeto de formação de jogadores.

Segundo set: nasce a Piva Tennis

Então, em 04 de abril de 1989, nasce a Piva Tennis, ensino técnico de tênis e promoção de eventos, com um logotipo criado por ele.

Nos anos de 89, 90 e 91 ele esteve envolvido com o Projeto na ALJ e ainda viajava como capitão e técnico de equipes brasileiras infanto-juvenis em campeonatos sul-americanos e mundiais. Nessa época, mais especificamente em 1990, nasce seu segundo filho, o Christian. No ano seguinte, Piva foi convidado para ser técnico do Comitê Olímpico Brasileiro (COB) nos jogos pan-americanos de Havana, em Cuba. E, é claro que não poderia deixar de aceitar esse convite. Portanto, encontrou uma pessoa para ficar responsável, em seu lugar, pelo seu projeto na ALJ por 30 dias. Mas quando voltou foi surpreendido: não precisavam mais de seus serviços. Cabisbaixo, Piva não desistiu do jogo, continuou treinando o Testa e o Roese.

Em 1996, a Sogipa o contratou para treinar quatro jogadores de 1ª classe, de 18 anos. Mas, o projeto se efetivou somente em 1997, quando surgiu a terceirização do tênis no Brasil. A cada dia que passava, apareciam mais pessoas para treinar: doze, depois vinte, e quando viu já estava com cerca de quarenta crianças. Na época, ele ganhava um salário fixo de aproximadamente 1.500 reais de hoje. E tinha responsabilidade sobre todas as despesas, tais como professores de tênis, encargos da carteira assinada, entre outros. Em virtude dessas altas despesas que enfrentava, resolveu fazer um contrato com cada um dos professores, só que pediu que todos abrissem uma empresa. Além disso, comprou um computador e contratou um profissional de marketing. Atualmente Cristiano Testa é técnico da equipe de competição da ALJ e, Fernando Roese, técnico do Instituto Gaúcho de Tênis – IGT.

Na Sogipa criou o campeonato de inverno nas férias de julho, realizado em Bento Gonçalves. E ainda era capitão da equipe de 1ª classe de Interclubes. Por causa disso, Piva trouxe o tenista Fernando Meligeni para jogar pela Sogipa. Piva e a Sogipa estavam “de olho” nas Olim-

piadas de Atlanta de 1996, aonde Meligeni conquistou o quarto lugar.

Em 1997, paralelo ao projeto da Sogipa, Piva foi contratado no Governo de Antônio Britto para trabalhar no DESP (Departamento de Esportes do Estado) que está ligado à Secretaria de Educação. E, através de José Haroldo Loureiro, o Arataca, foi convidado para administrar quatro esportes para o Estado: tênis, golfe, hipismo, e automobilismo.

Ainda neste ano, com seu espírito empreendedor mais latente, em função de querer fazer um evento para inaugurar as três quadras cobertas da Sogipa, ele pensou em realizar um jogo de exibição entre o Meligeni e o Gustavo Kuerten, o Guga. Nessa época o Meligeni era o nº. 1 do Brasil e o Guga o nº. 2. Essa ideia, ainda embrionária, foi se transformando e culminou em um jogo muito maior, que veio a se realizar em 28 de dezembro de 1997 entre os dois melhores tenistas da América Latina da época. O brasileiro Guga⁴, 14º lugar no ranking da ATP, e o chileno Marcelo Rios, 10º colocado. O evento foi intitulado “O desafio da América”.

Vista parcial do Desafio da América. Fotografia de Marcelo Ruschel.



O evento foi realizado no ginásio Gigantinho porque a Sogipa não quis fazer lá em virtude de seu espaço físico ser insuficiente. Com a intenção de popularizar o esporte, Piva estabeleceu o preço do ingresso no valor de 10 reais e teve a adesão de cerca de 6.700 pessoas, sendo o maior público de tênis na época em Porto Alegre.

Entrega de prêmios. Fotografia de Marcelo Ruschel.



Piva revela que o custo do evento girou em torno de 375 mil dólares.

Piva conta que teve sérios problemas na comercialização desse projeto em Porto Alegre, em virtude do Desafio da América praticamente coincidir com a data de realização da La Gran Copa Ericsson - Etapa Sul Americana, que não valia absolutamente nada, por se tratar de

4 Guga perdeu para o chileno, com o placar de 3/6, 6/4 e 6/3.

um torneio exibição, e ainda por cima o Guga não jogou, mas era um evento com toda cobertura do Grupo RBS. Então Piva teve que fechar negócio com a TV Bandeirantes e a Caldas Júnior (Correio do Povo). A transmissão do evento foi realizada pela TV Bandeirantes em parceria com a equipe técnica da TV Tarobá de Cascavel, no Paraná. Este evento lhe rendeu o Troféu Chevrolet de melhor evento esportivo do Estado em 1997, recebido das mãos de seu ex-aluno Nelson Sirotsky.

Para surpresa, Piva diz que o evento não deu lucro, pelo contrário, teve um prejuízo de aproximadamente 100 mil dólares que desembolsou posteriormente. E a partir de então a sua empresa Piva Tennis nunca mais foi a mesma.

Depois de ter quitado essa dívida, duas outras jogadas estavam por vir. No início de fevereiro de 1999 Piva se separou de sua esposa e poucos dias depois, 16 de fevereiro, a Sogipa, que recentemente havia renovado o seu contrato até 2000 o rescindiu. Com a multa da indenização no valor de 40 mil reais e a venda de seu carro, Piva resolveu virar o game. Através da Piva Tennis, decidiu abrir uma academia na cidade de Canoas por acreditar que o mercado de tênis da cidade era bom e o terreno era menos caro do que em Porto Alegre. Ele fez uma minuta de contrato com os proprietários do terreno e rapidamente o terraplanou, pois o inverno estava chegando. Construiu duas quadras de tênis, um campo de futebol e um escritório de 70 metros quadrados, mobiliado com todas as fotos e materiais da sua carreira.

Nessa época conheceu a sua segunda esposa, a Sandra. Ela era conhecida da proprietária do terreno. Certo de que iria reverter o game, Piva recebeu uma péssima notícia: a sua academia, que nem havia sido aberto, tinha sido arrombada. Levaram todos os seus pertences.

A cada jogada, Piva percebia que estava cada vez mais difícil de virar o game e ganhar também o segundo set. Recebeu uma outra notícia: os proprietários não quiseram assinar o contrato. Piva, com a voz embargada diz: “Eu fui muito afoito... Eu fiz uma minuta de contrato, mas minuta não é contrato. Em função dessa pressa, foi que eu joguei errado”. Mesmo com processo na justiça, nada adiantou. “Vamos dizer, assim, que eu estava muito acelerado nessa época da minha vida”, afirma Piva.

Depois desse game perdido, Piva decidiu ir embora de Porto Alegre com sua nova parceira. Foi para a Bahia porque o Club Med⁵ de Itaparica contratou a Piva Tennis para desenvolver um programa da ATP por um ano. Mas depois do término do contrato, em 2000, ele resolveu ficar na Bahia, não tinha motivos para retornar à capital gaúcha. Então, atravessou a Baía de Todos os Santos e foi dar aulas de tênis em Salvador em uma praia chamada Vilas do Atlântico.

Dez meses depois, foi para Itapuã, aonde fez um contrato por dois com o Hotel Sofitel (2000-2002), através da Piva Tennis. Piva conta que pagava o aluguel no valor de 800 reais e podia fazer locação, dar aulas aos alunos que moravam perto do hotel e também aos hóspedes.

Piva já estava percebendo que este negócio no Sofitel não “ia para frente”, porque as suas instalações deixavam muito a desejar. Ele não tinha vestiário, porque na verdade as quadras foram feitas para os hóspedes do hotel, ou seja, quem é hóspede tem a infraestrutura do hotel. Além disso, ainda sofreu uma concorrência direta de um clube antigo que resolveu uma coisa inédita: locar quadra de tênis para não associados.

Nesse ano, Piva, já com 50 anos, e sua esposa Sandra, com 46 anos, têm, juntos, uma filha, a Karina. E Piva vê surgindo uma outra oportunidade. Conversa pessoalmente com Luís Felipe Tavares, que conta para Piva sobre as tratativas da Koch Tavares com a ATP dos Estados Unidos para fazer um escritório da ATP na América do Sul. Luís Felipe queria fazer isso lá na Costa do Saúpe e aproveitou o convidou para assumir esse escritório quando abrisse.

Então, a Piva Tennis saiu do Sofitel, foi para a Ilha de Itaparica, porque na Ilha Piva gastaria menos dinheiro, numa situação que não tinha previsão nenhuma de trabalho. E ficou

5 Club Méditerranée, mais conhecido como Club Med, é um grupo francês que possui resorts de férias distribuídos pelo mundo.

esperando que isso acontecesse. Esperou por quase três anos e o negócio não aconteceu. Nesses anos ele revela: “[...] eu não fiz absolutamente nada”. E para piorar as coisas, seu pai veio a falecer, em 2003.

Foram quase três anos que ficou sem trabalhar, sustentado e sustentando a sua família com o pouco dinheiro dos dois anos de trabalho no Sofitel e com o dinheiro que vinha de sua mãe, em Porto Alegre. Piva confessa: “Foi um momento terrível, sobreviver para não morrer”.

E quando se deu conta de que o negócio realmente não ia acontecer em Sauípe, ele buscou emprego em São Paulo. Nessa época teve alguns trabalhos, mas nada se efetivou. Em novembro seguinte, falou com Janyck Daudet, presidente do Club Med na América Latina, que pediu um projeto de tênis da Piva Tennis para o Club Med Brasil⁶. Piva apresentou o projeto, a sua empresa foi contratada, mas o projeto durou apenas quatro meses. Ele acredita que foi pelo fato da sua faixa salarial estar acima do padrão salarial do Club Med. Piva diz: “Esses quatro meses foram ótimos, apesar de eu ter me separado justamente nessa época. E aí resolvi voltar a Porto Alegre, pois eu não tinha mais nada”. Mas há quase 10 anos fora de Porto Alegre, essa retomada não seria fácil.

Fim do set decisivo: 11 de dezembro de 2008 (tarde)



Otávio Piva Neto. Divulgação Piva Tennis.

O tempo passou... Já são 13 horas e a aluna tem outros compromissos. Piva ainda fala: “Eu devo ao tênis, não é o tênis que deve pra mim. Eu vivo dele, é a minha grande vaca leiteira. Eu criei os meus filhos, eu criei a mim mesmo, tudo com o tênis”. E completa: “Eu amo o tênis, eu adoro uma quadra de tênis, eu gosto do barulho das bolas, do cheiro, dos calos”. Piva acredita que a próxima jogada para ganhar esse jogo deve ser o desenvolvimento de seus workshops, de suas clínicas de três dias, de um livro e um DVD. Pensa que as aulas de tênis devem ficar em segundo plano, ou seja, não mais como a principal fonte de renda. Piva conclui: “O tênis é a certeza do incerto. Eu lido com a certeza do incerto, dentro e fora de quadra”.

A aluna se despede de Piva e fica pensando em como ajudá-lo, afinal de contas é sua aluna, amiga e também uma professora e profissional de marketing.

Agradecimento ao Otávio Piva Neto e Maurício Ronaldo.

⁶ Club Med tem 3 villages no Brasil: em Itaparica e Trancoso na Bahia e Rio das Pedras em Angra dos Reis (e agora em 2008 está saindo um outro em Cabo Frio).

REFERÊNCIAS

CARTA, Gianni; MARCHER, Roberto. O tênis no Brasil: de Maria Esther Bueno a Gustavo Kuerten. São Paulo: Códex, 2004.

CONFEDERAÇÃO Brasileira de Tênis. O tênis no Brasil. Disponível em: <<http://www.cbtenis.com.br/historia/index.asp?Page=TenisnoBrasil>>. Acesso em 13 out. 2008.

KOCH Tavares. Abertura. Disponível em: <<http://www.kochtavares.com.br/abertura.htm>>. Acesso em 24 nov. 2008.

PITTS, Brenda G.; STOTLAR, David K. Fundamentos de marketing esportivo. São Paulo: Phorte, 2002.

TENIS Show. Entrevista Marcelo Ruschel. Disponível em: <http://www.tenisshow.com.br/entrevistas_det.php?entrevista=65> . Acesso em 22 out. 2008.