

A melhoria de jogadores portugueses, entre muitos aspetos, passa pela qualidade dos jogadores estrangeiros que passam pelos campeonatos portugueses.

Vi com atenção as primeiras 2 meias finais da liga de basquetebol entre o S.L. Benfica e o F.C. Porto, os dois clubes com mais títulos do nosso basquetebol, dois dos maiores clubes do desporto nacional, no entanto, nem esta rivalidade chega por si só para encher um pavilhão, longe disso.

Quando falamos do nosso basquetebol, uma das grandes lacunas é a falta de público, nos pavilhões das equipas da liga até porque o que se pretende é que em todos os pavilhões o público esteja presente, e não a espaços.

Nos dias de hoje, o desporto de alta competição, quer-se profissional, esse é o único caminho para que se crie mais condições para que a estruturas possam dar passos sólidos para o desenvolvimento de mais e melhores atletas.

O caminho do profissionalismo passa, entre vários aspetos, pela atração de sponsors que possam investir nos clubes e na liga, que criem sinergias entre as suas marcas e a modalidade, que dê visibilidade a ambos os lados. Não podemos voltar ao tempo da sponsorização em massa dos organismos públicos, embora tenham um papel importante no apoio de, entre outras coisas, infraestruturas, a “injeção” de capital tem que vir de entidades privadas.

Então como se pode mudar este paradigma?

Hoje em dia quem investe faz sempre uma pergunta simples: qual e que tipo de retorno e que

visibilidade?

Aqui está o grande problema, começando logo pela visibilidade. Os pavilhões para darem visibilidade aos sponsors tem que ter público, não só presente como através de transmissões televisivas e embora tenha-se dado um passo importante nas transmissões online, nada se compara com o publico que uma transmissão em canal aberto dá, sendo quando falamos em canal aberto, falamos num dos 4 canais nacionais.

Outra fonte de receita importante para é o merchandising que acaba por estar ligado à falta de publico nos pavilhões, pois sem ele não se consegue vender.

Finalmente falamos de bilheteira, onde se criou o mau hábito de não se cobrar na grande parte dos pavilhões, não fazer o publico perceber que é preciso o seu dinheiro para também valorizar o espetáculo.

Não concordo com uma frase muito dita que se sem pagar já vão poucas pessoas, pagando muito menos. Penso que o que se devia pensar era como devemos fazer querer as pessoas irem ao basquetebol pagando o bilhete.

O nosso basquetebol não deve ficar-se pelas perguntas e respostas obvias, mas sim desafiar-se em querer ser ousado e querer mais e melhor.

O único caminho é o profissionalismo!

O profissionalismo das estruturas, começando pelos órgãos que as tutelam, contratando profissionais das diferentes áreas e não tendo profissionais de áreas opostas e que “desenrascam”, pois também somos um pouco conhecidos como um país do desenrasca quando temos tantos e excelentes profissionais de diferentes áreas.

O mesmo se quer com os clubes, que deviam começar a pensar mais em ter algumas pessoas

a tempo inteiro e não pessoas que, com um valor tremando, fazem por vezes milagres depois das suas horas de trabalho, mas que nunca terão o mesmo desempenho se o basquetebol fosse a sua principal atividade.

Só com este caminho é que voltamos a dar condições para que TODOS os clubes possam evoluir, quando competem nas principais ligas.

Nuno Tavares
+351 968 341 414
nfbrt@sapo.pt
M&M