

FACULDADE NOVA ESPERANÇA DE MOSSORÓ - FACENE
CURSO DE GRADUAÇÃO EM BACHARELADO EM EDUCAÇÃO FÍSICA

LEIDE DAYANA DA SILVA TORRES

**CAUSAS DE DESISTÊNCIA DOS ALUNOS DE TREINAMENTO RESISTIDO E
ROTATIVIDADE NAS ACADEMIAS DE MOSSORÓ**

MOSSORÓ / RN

2021

CAUSAS DE DESISTÊNCIA DOS ALUNOS DE TREINAMENTO RESISTIDO E
ROTATIVIDADE NAS ACADEMIAS DE MOSSORÓ

Monografia de pesquisa apresentado à Faculdade Nova Esperança de Mossoró - FACENE – RN – como requisito obrigatório para obtenção do grau de bacharelado em Educação Física.

ORIENTADOR: Prof. Esp. André Gustavo de Medeiros Matos

MOSSORÓ / RN

2021

Faculdade de Enfermagem Nova Esperança de Mossoró/RN – FACENE/RN.
Catalogação da Publicação na Fonte. FACENE/RN – Biblioteca Sant'Ana.

T693c Torres, Leide Dayana da Silva.

Causas de desistência dos alunos de treinamento resistido e rotatividade nas academias de Mossoró / Leide Dayana da Silva Torres. – Mossoró, 2021.

61 f. : il.

Orientador: Prof. Esp. André Gustavo de Medeiros Matos.

Monografia (Graduação em Educação Física) – Faculdade de Enfermagem Nova Esperança de Mossoró.

1. Academias de musculação. 2. Causas e desistência. 3. Treinamento resistido. I. Matos, André Gustavo de Medeiros. II. Título.

CDU 796.012.12(813.2)

**CAUSAS DE DESISTÊNCIA DOS ALUNOS DE TREINAMENTO RESISTIDO E
ROTATIVIDADE NAS ACADEMIAS DE MOSSORÓ**

Monografia apresentada pela aluna Leide Dayana da Silva Torres, do Curso de Bacharelado em Educação Física, tendo obtido o conceito de _____ conforme a apreciação da Banca Examinadora constituída pelos professores:

Aprovado em: ___/___/___

BANCA EXAMINADORA

Profº. Esp. André Gustavo de Medeiros Matos - Orientador
Faculdade Nova Esperança De Mossoró - Facene RN

Profº. Esp. Alberto Assis Magalhães – Membro
Faculdade Nova Esperança De Mossoró - Facene RN

Profº. Me. Hykaroo Vyctor Silva Mendonça – Membro

RESUMO

Essa pesquisa tem por objetivo analisar as causas de desistência do treinamento resistido e rotatividade dos alunos nas academias de Mossoró/RN. A mesma faz-se necessária por identificar que existe uma rotatividade intensa dos alunos usuáries das acadêmicas, sendo os motivos reclamados diversos, que ora apresentam-se de cunho pessoal, mas em alguns momentos relacionam-se as ofertas inexistentes enfatizadas pelas empresas. Foi realizada uma pesquisa de campo, por meio da aplicação de questionário, onde alunos e gestores das academias (21 pessoas) discorreram sobre o cenário trabalho e as dificuldades sentidas para continuar a frequentar uma mesma academia e evitar a rotatividade. O estudo foi fundamentado teoricamente, com o auxílio de informações compreendidas junto a artigos, monografias e livros, estando entre os autores Liz e Andrade (2016); Lessa (2018) e Camargo e Añez (2020). Após aplicação do questionário junto aos alunos praticantes de musculação que frequentam ou que desistiram de uma determinada academia, identificou-se que o profissional que acompanha e incentiva os alunos nos treinos, minimiza as chances dele desistir de frequentar a academia, pois sente vontade de retornar aos treinos. O estudo retrata sobre os motivos pelos quais as pessoas desistem de frequentar academias de musculação, ou passam a frequentar outras em pouco tempo de inscrição. Além disso, que a gestão precisa melhorar seus equipamentos, sobretudo, com relação a diversidade dos mesmos e também no que tange a evolução da tecnologia de seus equipamentos.

Palavras-chave: Academias de musculação. Causas e Desistência. Treinamento Resistido.

ABSTRATC

This research aims to analyze the causes of giving up resistance training and student turnover in gyms in Mossoró/RN. The same is necessary to identify that there is an intense turnover of students who are users of the academics, with different reasons being claimed, which now have a personal nature, but at times are related to non-existent offers emphasized by companies. A field research was carried out, through the application of a questionnaire, where students and managers of the academies (21 people) spoke about the work scenario and the difficulties felt to continue to attend the same academy and avoid turnover. The study was theoretically based, with the help of information included in articles, monographs and books, being among the authors Liz and Andrade (2016); Lessa (2018) and Camargo and Añez (2020). After applying the questionnaire to bodybuilding students who attend or who have dropped out of a certain gym, it was identified that the professional who monitors and encourages students in training minimizes their chances of giving up attending the gym, as they feel like returning to training. The study portrays the reasons why people give up attending bodybuilding gyms, or start attending others in a short time of enrollment. Furthermore, the management needs to improve their equipment, above all, with regard to their diversity and also with regard to the evolution of their equipment's technology.

Keywords: Bodybuilding gyms. Causes and Withdrawal. Resistance Training.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, à Deus que me deu a vida e força de vontade para ultrapassar todos os obstáculos ao longo do curso;

Agradeço a mim mesma pela perseverança, renúncias e sacrifícios diante de uma rotina tão pesada.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 METODOLOGIA	12
2.1 TIPO DE PESQUISA	12
2.2 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	13
2.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA	14
2.4 ANÁLISE DOS DADOS	14
3 REFERENCIAL TEÓRICO	15
3.1 MOTIVOS PELA ADERÊNCIA A UMA ACADEMIA.....	15
3.2 PERFIL DESISTENTE DE ALUNOS EM ACADEMIAS.....	17
3.3 ESTRATÉGIAS PARA FIDELIDADE DE ALUNOS EM ACADEMIAS	18
4 RESULTADOS	22
CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
REFERÊNCIAS	47
APÊNDICES	51
QUESTIONÁRIO 1	51

1 INTRODUÇÃO

O que leva o ser humano a buscar atividade física, vem de épocas distantes, e desde a Grécia Antiga o conceito de totalidade orgânica tem se fortalecido, já que a necessidade do equilíbrio mental, social e físico era reconhecida. Mais tarde, vários filósofos europeus como Locke e Rousseau pregaram as mesmas ideias. Essa percepção não era puramente dos gregos na Antiguidade clássica, pois no século I da Era Cristã, no mundo Romano, Juvenal pregava a necessidade desse equilíbrio com a expressão “mens sana in corpore sano”. Por isso que hoje em dia, a busca pela atividade física se pauta na comprovação científica de que essa prática auxilia a adquirir e promover saúde (LESSA, 2018).

Nos deparamos com um padrão estético que é exposto na mídia e esse valorizado conceito de beleza do corpo jovem e sempre “em forma” é ofertado a ser conquistado com múltiplas maneiras de intervenção: dietas, cosméticos, cirurgias plásticas, ginásticas, medicamentos e isso reafirma nosso interesse sobre a busca constante pela “saúde” estética associada aos avanços tecnológicos (FERNANDES, 2004).

A busca por um corpo belo é compreendida como um fenômeno cultural, pois os meios de comunicação divulgam muitas imagens, além da quantidade de produtos, alimentos e práticas direcionadas à beleza corporal, pois a aparência física é um forte elemento nas relações sociais, porque são atribuídos a ela alguns significados e, quando se busca um modelo estereótipo do corpo, está se buscando uma transformação pessoal e a representação de diferentes papéis em nossa sociedade. Atualmente, a beleza corporal também é compreendida como um fato social, pois a busca por um corpo belo é unânime, mesmo que esse corpo seja construído de maneiras diferentes em diversas sociedades e grupos sociais (LESSA, 2018).

Essa construção de corpos belos é fortemente influenciada pela cultura de consumo, pois por meio da mídia informativa, há uma grande circulação de imagens divulgadas com sugestões de prazeres e desejos alternativos. E essa cultura de consumo nos influencia a compreender o corpo como um objeto que tende a um processo de deterioração. Dessa forma, a atividade física, serve como um meio de recuperação desse corpo/objeto, transmitindo uma imagem de corpo saudável

associada ao corpo belo, ignorando a importância dessa imagem ser, de fato, realidade (MACHADO, 2017).

Porém, quando uma pessoa inicia um programa treinamento físico ou esportivo, seja pela necessidade ou convicção de querer iniciar, a maior dificuldade encontrada é aderir a essa atividade a médio ou longo prazo. Mas há consciência de que os benefícios de qualquer atividade para a saúde, dependem de um estilo de vida ativo adotado por um período de tempo extenso. Quando se refere à prática de atividades físicas, em geral, a motivação exerce grande efeito sobre os praticantes, pois ela induzirá razões positivas ou não pelas quais o indivíduo decidirá realizar alguma atividade física (MALAVASI; BOTH, 2005).

Com o passar dos anos, o aumento da correlação quase que intrínseca entre os exercícios físicos e a melhoria da qualidade de vida aumentou de forma gradativa, e cada vez mais o resultado positivo entre essa mescla é fundamentada por vários pesquisadores, assim como, o sedentarismo é fortemente associado ao desenvolvimento de doenças crônicas e, também, as doenças hipocinéticas, aquelas que são causadas pela ausência de exercícios físicos no cotidiano do indivíduo (LIZ; ANDRADE, 2016).

As atividades que demandam esforço físico vão sendo substituídas, a medida em que a tecnologia avança, pois, a tecnologia proporciona conforto e praticidade, então os exercícios físicos e esportes como forma de lazer vão abrindo espaço para o sedentarismo (RODRIGUES, 2017).

O sedentarismo está presente em no mundo todo, e faz milhões de pessoas sofrerem com o excesso de peso e seus efeitos, porém a prática regular de atividade física é capaz de reduzir os malefícios dessa patologia e isso tem sido estudado por pesquisadores da saúde pública e atividade física, pois estes malefícios se estendem a outras proporções da saúde do indivíduo, como a psicológica e a social, visto que a mídia expõe o corpo esbelto como sinônimo de beleza, status e poder (MACHADO, 2017).

Estudos e pesquisas indicam relações de benefício mútuo existentes entre a prática de exercícios físicos de forma regular e o desenvolvimento da composição corporal e prevenção de doenças ao longo do tempo. Isso fornece ao indivíduo longevidade, qualidade de vida e, acima de tudo, bem-estar, tanto físico como mental (ARONI; ZANETTI; MACHADO, 2012).

A qualidade de vida da população apresenta uma piora tanto na dimensão física, quanto psicológica, pois os hábitos da vida moderna têm se revelado pouco saudável, pois ocasionam estresse e fadiga, que se agravam com alimentação desajustada e pela falta atividade física contínua (SABA, 2001).

Com o passar do tempo, os exercícios físicos foram sendo adaptados e hoje em dia, existem variações quanto a sua realização e com sua procura, também seus objetivos mudaram. Atualmente a prática de atividade física apresenta o conceito de wellness, que designa sentir-se bem, motivado, ser saudável, o que demanda prosseguimento da vida ativa por um período contínuo de tempo (SABA, 2001).

Existem vários ambientes potencialmente preparados para receber os indivíduos que buscam por uma vida mais ativa e resistente, porém, o local que recebe mais destaque são as academias, pois, dentro delas é que são oferecidos tanto a supervisão dos exercícios referidos à modalidade, quanto a orientação dos mesmos (PINA *et al.*, 2014).

Os motivos que levam as pessoas a frequentarem as academias são os mais variados possíveis. Autores nos mostram que um deles é a busca da melhoria da condição física e da saúde, a busca por relaxamento, descarga de energia, desestresse mental ou até mesmo por recomendação médica. Outros hábitos notados em frequentadores de academias é a busca constante ao condicionamento físico, a estética ou beleza corporal, a identidade pessoal e a socialização, a autorrealização com conteúdo de prazer, satisfação, disciplina e equilíbrio pessoal e emocional. (ARAÚJO, 2011, p. 10).

A busca pela prática desses exercícios supervisionados tem sido crescente, juntamente com o aumento de alunos inscritos em academias, ou seja, as academias se tornam um local cada vez mais presente na vida moderna, da criança ao idoso, pois, dentro delas são oferecidos diversos tipos de modalidade e práticas de exercícios, porém, diversas vezes, é notado que os indivíduos que a frequentam, não conseguem manter a frequência regular e chegam até a desistência da prática. (MELO, 2018).

Para saúde e bem-estar, a OMS recomenda pelo menos 150 a 300 minutos de atividade física de moderada intensidade por semana (ou atividade física vigorosa equivalente) para todos os adultos, e uma média de 60 minutos de atividade física aeróbica moderada por dia para crianças e adolescentes (CAMARGO; AÑEZ, 2020). Caso contrário, a conjuntura do nível de treinamento do praticante por temporada se equipara as condições corporais do sedentário.

O conceito de adesão se tornou importante, pois é a subsistência frequente da prática de exercícios físicos, incluída na rotina dos indivíduos, porque o que sustenta a frequência de um praticante em atividade física é o hábito. “A aderência, conjunto de determinantes pessoais e ambientais característicos do exercício físico, propicia a manutenção da prática física por longo período de tempo, elevando a qualidade de vida do indivíduo e garantindo mais saúde e satisfação” (SABA, 2001, p. 12).

Sobre os alunos que se matriculam em academias, existe uma grande rotatividade na escolha dessas academias. Essa mudança de preferência por determinada empresa, ocorre por vários fatores. Esses fatores são variados, partindo da motivação, localização da academia ou até problemas com a gestão da mesma (COSTA; SOUZA, 2018).

Os profissionais de Educação física devem personalizar o atendimento o máximo possível, sem tratar de modo genérico, os alunos das academias, como se fossem fabricados em série. Ao passo que existem inúmeras academias, há uma concorrência enorme, sobretudo nas grandes cidades. Por conseguinte, é preciso ofertar diferenciais aos alunos, que não são oferecidos pelas outras academias. (LEITE, 1994; BAADE, 2003).

Por isso existem incertezas sobre a retenção e fidelização desses alunos, considerando os poucos estudos e bibliografia específica sobre este assunto, gerando questionamentos sobre fatores psicológicos, sociais e outros que mais induzem os alunos a entrarem ou saírem de uma academia de ginástica. Para proporcionar aderência a rotina de treinamento físico, as academias devem abastecer as carências psicológicas e sociais de seus alunos (CIM, 2007).

Vale saber que a motivação está relacionada ao comportamento de um indivíduo que é dirigido por um algum objetivo. Klein e Mascarenhas (2016) discorrem que existem diversos fatores intrínsecos e também extrínsecos que permeiam a direção a motivação.

À vista disso, a motivação é uma das razões principais que interferem na conduta de uma pessoa, influenciando com muita qualidade em todos os tipos de comportamento, o que permite o indivíduo se envolver integralmente ou ter uma simples participação em atividades que se relacionem com a aprendizagem, desempenho e atenção, pois na relação ensino aprendizagem, a motivação é estabelecida como um dos subsídios primordiais para a execução bem sucedida, em

todos os ambientes, conteúdo ou momento. (WEINBERG e GOULD, 2001; TEIXEIRA *et al.*, 2005; PAIM, 2001).

Pensando nisso, surge a iniciativa de realizar uma pesquisa de campo embasada nesses fatores, a fim de entender as causas e motivos que levam esses alunos à desistência das atividades físicas ou buscas por outras academias e, a partir disso, buscar minimizar as circunstâncias e efeitos acarretados pelas problemáticas com vieses administrativos, estimulando, assim, uma redução da rotatividade dos alunos nessas academias, moderando a ausência de aderência aos programas de exercício resistido sequente e incorporando a prática do treinamento resistido regular na vida desses alunos de academias da cidade de Mossoró no estado do Rio Grande do Norte.

As academias de musculação são uma das opções para a prática sistematizada de atividade física que proporcionam mudanças de conduta através da prática regular de exercícios físicos, sob o acompanhamento dos profissionais de Educação Física. Contudo, é perceptível que poucos alunos que dão início à essa prática regular conseguem dar prosseguimento, pelos mais diferentes motivos (RODRIGUES, 2017). Tendo em vista essa assertiva, quais as causas de desistência no treinamento resistido e motivos da rotatividade dos alunos nas academias de Mossoró? Por hipóteses a essa pergunta de pesquisa, compreende-se que,

H01: A taxa de desistência dos alunos que iniciam um programa de treinamento nas academias nos primeiros seis meses, pode alcançar 50% das pessoas iniciantes nesse intervalo (RODRIGUES, 2017).

H02: Deduz-se que as causas mais frequentes que interferem no plano de treinamento dos praticantes de musculação, são a falta de tempo, o nível socioeconômico do indivíduo; o meio sociocultural; a maneira como o aluno ganha autonomia para dar continuidade à rotina de treinos; problemas de saúde; mudança de endereço; falta de companhia como estímulo a progressividade da rotina de treinos; frustração por não atingir o objetivo; estrutura da academia ou atendimento deficiente, entre outros.

Justifica-se o estudo, pela frequência com que a mídia informa a respeito de saúde, corpo, esporte e todas as formas de movimento influencia num aumento pela busca de atividade física, mas não sustentam a sua continuidade. Ou seja, os indivíduos são incentivados por variados motivos a iniciar a prática, porém, não

conseguem habituá-la ao cotidiano, conseqüentemente abrindo mão. (SANTOS; KNIJNIK, 2006).

Diante do exposto, surgiu o interesse de investigar os fatores que corroboram com a desistência e rotatividade dos alunos em academias, após a adesão à prática do treinamento resistido na cidade de Mossoró, no Estado do Rio Grande do Norte. Essa investigação é relevante, pois irá incrementar o conhecimento dos profissionais de Educação Física e gestão das academias sobre a motivação dos alunos a seguir ou abandonar um programa de treinamento resistido no que diz respeito a metodologia da aplicação de treinamento e questões administrativas, proporcionando embasamento para supostas intervenções de iniciativas pessoais dos profissionais ou das empresas para contribuir com o prazer pela prática da musculação e alcance dos objetivos dos respectivos alunos através da continuidade dessa prática de exercícios, que, no âmbito social, instrui sobre saúde, qualidade de vida, estética, condicionamento físico, no quesito de esportes, entre outros, além de promover lucro financeiro para a empresas e principalmente, promoção na saúde dos indivíduos praticantes e controle de gastos concernente à remédios com justificativa nos benefícios que a atividade física providencia.

No mais, as discussões da pesquisa servirão para estimular um pensamento crítico sobre questões administrativas dos serviços das academias e estabelecer bases para futuros estudos acadêmicos, corporativos, entre outros.

Esse estudo possui determinados objetivos, tendo como objetivo geral: Analisar as causas de desistência do treinamento resistido e rotatividade dos alunos nas academias de Mossoró. No que tange aos objetivos específicos, é importante salientar que busca: Identificar os propósitos e vontades individuais dos alunos em relação à escolha da modalidade musculação e a referida academia; Avaliar as deficiências na regência das gestões das academias de Mossoró e as falhas nas metodologias para aplicação de programas de treinamento pelos profissionais de Educação Física e Discutir meios para minimizar as causas administrativas que interferem na continuidade da rotina de treinamento dos alunos.

2 METODOLOGIA

2.1 TIPO DE PESQUISA

O método da pesquisa é o qualitativo, trata-se de um estudo histórico, onde são apresentadas crenças, relações, percepções e ainda opiniões a respeito de uma situação. Através deste método é possível compreender as dimensões das interpretações humanas sobre determinada situação, ajudando o pesquisador a melhor avaliar os discursos ou análise de documentos disponibilizados sobre o assunto. (MINAYO, 2010).

A seguinte caracteriza-se como uma pesquisa exploratória, de caráter descritivo e interventivo e natureza qualitativa que busca identificar os fatores desencadeadores da desistência momentânea ou definitiva dos alunos à prática da modalidade musculação e a rotatividade em diferentes academias.

A pesquisa exploratória visa à descoberta de fenômenos ou mesmo explicação de uma determinada situação ou atuação. (GONÇALVES, 2014).

Já no que cabe à mesma ser descritiva está condicionada ao fato de apresentar as características do fenômeno abordado ou mesmo sua população. Esta pesquisa traz dados sobre idade, sexo, nível de treinamento, entre outros e pode tanto ser realizada através de questionário quanto por observação (GIL, 2008), como instrumento para coleta de dados dessa pesquisa utilizamos um questionário, com perguntas semiabertas e fechadas a fim de identificar, registrar e analisar as características e fatores obtidos que se relacionam com os objetivos propostos.

Foram utilizados dois questionários para análise, nos quais, um deles (questionário 1) trata sobre a demografia (sexo, idade, tempo de academia...) e quais os fatores que desencadeiam a desistência momentânea ou definitiva dos alunos à prática sistemática de atividade física e /ou revezamento dessa prática nas academias da cidade de Mossoró, sendo o questionário adaptado dos autores Rodrigues (2017) e Lemos (2012) (ANEXO 1) e o outro (questionário 2) irá pesquisar as deficiências na regência das gestões das academias de Mossoró e as falhas nas metodologias para aplicação de programas de treinamento pelos profissionais de Educação Física sendo o questionário adaptado de Dahlem (2014) (ANEXO 2).

2.2 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados será realizada de forma virtual por meio da utilização do aplicativo do *Google Forms* que será disponibilizado e veiculado por meio das redes sociais.

2.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população trata-se de um conjunto de pessoas escolhidos para participar de uma entrevista ou avaliação, é importante ressaltar que não é preciso necessariamente que todos sejam participantes do mesmo (GIL, 2010).

A amostra trata-se do subconjunto de indivíduos selecionados entre a população, que serão utilizados para representar, através de uma coleta de informações (LAKATOS; MARCONI, 2010).

No caso da pesquisa, a população foi praticantes e ex-praticantes de exercício resistido em ambiente de academias na cidade de Mossoró que frequentaram por um período mínimo de 3 meses ou que frequentam ainda há, pelo menos, 3 meses, conforme um programa de treinamento resistido, sendo uma amostra de 21 pessoas.

2.4 ANÁLISE DOS DADOS

Para a análise de dados da pesquisa foi utilizado o método da análise temática de conteúdo que se constitui das seguintes etapas: categorização, inferência, descrição e interpretação, no qual não é obrigatório seguir essa ordem. (MORAES, 1999).

Em geral a ordem utilizada assim se expressa da seguinte maneira: Divisão do material a ser estudado; Distribuição deste material em categorias; Descrição do resultado da categorização, o qual procura descrever os achados descobertos na análise; Inferência dos resultados; e por último, a interpretação dos resultados, a qual será baseada na fundamentação teórica adotada (MINAYO, 2007).

Para se obter uma categorização deve-se homogeneizar as categorias ou classes, criando-as através dos mesmos princípios, e por meio dos mesmos critérios realizar a análise, sem que haja desigualdades entre elas (MINAYO, 2007).

O método de inferência é realizado quando se faz uma dedução por maneira lógica do material analisado. É importante para isto, partir de fatos ou princípios de outros estudos acerca da temática para servir de base na conclusão do raciocínio (MINAYO, 2007).

A interpretação caracteriza-se pela análise de dados, na qual se trabalha baseado nas inferências, e objetiva debater os resultados encontrados, numa visão mais ampliada, para produzir um conhecimento numa área de atuação ou disciplina (MINAYO, 2007).

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 MOTIVOS PELA ADERÊNCIA A UMA ACADEMIA

Existem diversos motivos que levam um sujeito a buscar uma academia, estando entre eles: a busca pelo emagrecimento, a melhora do condicionamento físico e até mesmo o cuidado com determinadas comorbidades. Vale ressaltar que o que define os motivos pela busca, quase sempre, relaciona-se a faixa etária dos indivíduos (RODRIGUES, 2017).

Compreende-se que o objetivo das academias em si, é levar qualidade de vida aos seus frequentadores, e, por essa razão buscam proporcionar aos sujeitos diversas possibilidades para se chegar ao objetivo traçado pelos próprios. Na visão do autor, os fatores primordiais que levam os indivíduos as academias estão relacionados a saúde, primordialmente, mas também a realização pessoal, ou seja, sentir-se bem com seu corpo, confortando sua autoestima (SABA, 2001).

Entretanto, é importante saber que manter essa aderência não é fácil, já que diversos fatores também contribuem para a desistência dos alunos. Dessa forma, é relevante que a administração tenha cautela na escolha de seus profissionais, sendo que estes são os maiores responsáveis pela manutenção da matrícula dos alunos, principalmente quando a questão é a metodologia usada para que o sujeito alcance o objetivo que o fez ir até a academia (SANTOS, 2016).

Um dos fatores chave que levam os sujeitos as academias relaciona-se a proporção do corpo perfeito sugerido pelas mídias televisas ou sociais. Neste sentido, enfatiza-se que a mídia, em sentido amplo, conforme aponta Führ (2018), quando ele diz que a mesma influencia as pessoas a buscarem aderência nos exercícios físicos, por meio de redes sociais, televisão, e outros demais meios de comunicação.

Porém, de certa maneira, mesmo que sugeridos pela mídia à busca pelas academias, os alunos sentem que essa é uma maneira de minimizar problemas com

hipertensão, prevenir dificuldades relacionadas a doenças cardiovasculares, diminuir o estresse do dia a dia e da pressão que sentem nas suas atividades trabalhistas, por exemplo. Além disso, os autores enfatizam a possibilidade de socialização e ainda a construção de autoestima (SANTOS, 2016).

Neste sentido, voltando-se a outro estudo onde se aplicou uma pesquisa de campo, vale ressaltar o que a mesma identificou como motivos pela aderência, em porcentagens, algumas situações, que serão apresentadas no quadro 1. Vale considerar que as porcentagens que se apresentam, consideram uma amostra de 170 mulheres investigadas (FÜHR, 2018),

Quadro 1 - Motivos pela aderência a academia

MOTIVO DA ADERÊNCIA	PORCENTAGEM (%)
Saúde	30,2
Estética	22,8
Emagrecimento	20,8
Bem-estar	15
Aumento no nível de atividade físico	5,2
Condicionamento físico	5,2
Socialização	0,8

Fonte: Führ (2018, p. 28)

É importante considerar que o público pesquisado e aqui apresentado relaciona-se ao gênero feminino. Com relação ao gênero masculino, discorre-se que os mesmos em comparação com as mulheres buscam menos as academias, e, os que se inserem no espaço visam, principalmente o aumento de músculos, sendo direcionados a prática da musculação frente a qualquer outra atividade (PEIXOTO; CRUZ, 2018).

Considerando todos os motivos que levam os sujeitos a busca por uma academia, vale salientar que acima de qualquer motivação, as pessoas concentram-se no prazer, saúde e equilíbrio entre corpo e mente. Enfatiza-se que “de acordo com suas individualidades biológicas, além de serem exercícios que o mesmo procure fazer de forma prazerosa para gerar mais benefícios de uma forma geral”. (PEIXOTO, 2018, p. 04). Neste sentido, sabe-se que cada sujeito detém de um

motivo acerca de sua satisfação pessoal, considerando seus valores, sendo estes os definidores de que modalidade de atividade eles irão praticar (PEIXOTO, 2018; CRUZ, 2006, p. 04-61).

Compreendendo esse cenário, cabe esclarecer que a busca pelas academias e a necessidade da prática da educação física relaciona-se, sobretudo, a qualidade de vida. Ou seja, como antes citado, além da questão de saúde e cuidado com o corpo, ainda apresenta-se, mesmo que minimamente, a questão da socialização, pois quando as pessoas encontram uma necessidade ou mesmo gosto em comum, essas tendem a ser mais felizes, o que garante a sua aderência nos âmbitos acadêmicos físicos, o objetivo em comum (RODRIGUES, 2018).

Dessa forma, é importante apresentar a contrapartida da aderência as academias, que é a desistência dos alunos, qual o perfil dos mesmos e os motivos que os fazem se afastar dos espaços (PEIXOTO, 2018).

3.2 PERFIL DESISTENTE DE ALUNOS EM ACADEMIAS

Como supracitado, muitas pessoas têm buscado as academias como uma maneira de manter sua saúde ou mesmo para socializar com indivíduos que tenham os mesmos interesses que o seu, entretanto, nem sempre esses sujeitos conseguem se manter no espaços, sendo os motivos considerados os mais diversos possíveis. Em um determinado estudo, enfatiza diversos motivos, estando entre, 39,8% discorrem sobre a falta de tempo, 19,39% afirmam que por terem preguiça, 11,22% relatam falta de dinheiro, 8,16% discorrem sobre a desmotivação, 7,14%, respectivamente afirmam não terem companhia para tanto ou por não gostarem, 5,10% citam problemas de saúde e 2,05% dizem que é a dificuldade de acesso. Comparando com os motivos, anteriormente apresentados, que levam os sujeitos as academias, é possível dizer que existe grande diferença entre ambas as situações (FÜHR, 2018, p. 09).

Além dos interesses apresentados, ainda é possível citar os problemas com os exercícios que são direcionados para os sujeitos, sendo que nem sempre eles sentem-se atendidos, o que entra em um dos fatores acima discorridos, que é a desmotivação (PEIXOTO, 2018).

Ainda é importante salientar, que algumas vezes, os alunos não sentem que suas necessidades são atendidas, principalmente na estrutura física dos espaços.

Neste sentido, Santos (2016) discorre sobre as dificuldades de equipamentos e acessórios inadequados e profissionais que não atendem as expectativas, não culminando em resultados específicos.

Ou seja, os alunos se interessam pela proposta da academia, porém quando iniciam suas atividades percebem que a estrutura é precária e não atende suas necessidades, os anseios que o levou até o espaço. Esse cenário tem feito com que a rotatividade nas academias sejam constantes (PEIXOTO, 2018).

Mas vale salientar que não é apenas o motivo de infraestrutura que leva um sujeito a desistir de voltar a academia. Relata-se que as pessoas assim que chegam nas academias já afirmam para seus professores que querem resultados rápidos e quando não acontecem ficam frustrados. Ou seja, a necessidade de atendimento rápido a mudança de corpo, que não ocorre, frustra o aluno e ele direciona sua frustração ao professor que o atende, enfatizando, muitas vezes, que os profissionais são “ruins”, o que permite a busca por outra academia para uma nova matrícula (MACHADO, 2017).

Ainda discorre-se que outro motivo de desistência relaciona-se a falta de tempo. De acordo com sua pesquisa, alguns sujeitos afirmaram que ao se matricular tinham mais tempo disponível, e depois de algum tempo, os estudos ou mesmo a carga de trabalho fizeram com que o mesmo tivesse a necessidade de parar a frequentar a academia. Outro autor diz que também identificou que a desistência está relacionado a questões pessoais, tais como obrigações familiares, falta de tempo ou mesmo excesso de horas trabalhadas. Como vê-se, as obrigações particulares tornam-se preponderantes na vida dos indivíduos, e, por isso o motivo preponderante de desistentes ao voltar as academias (SANTO, 2016; DAHLEM, 2014).

Entretanto, é importante salientar que também existem gargalos na gestão, sendo estes necessários de serem avaliados, como por exemplo, através de uma caixinha de sugestões entre os alunos, como meio de pesquisa e forma mais eficaz de se reinventar, nas atividades que proporcionam, nos professores que atuam (os capacitando ou exigindo essa capacitação), infraestrutura do local e promoções de valores (mensalidades) (MACHADO, 2017).

3.3 ESTRATÉGIAS PARA FIDELIDADE DE ALUNOS EM ACADEMIAS

Os negócios financeiros envolvendo as academias tem um crescimento gradual a cada ano, e, para isso, é necessário que haja uma profissionalização vigorosa. As academias e seus gestores, acompanhando esse desenvolvimento, perceberam um progresso em diversos âmbitos, especialmente, envolvendo a tecnologia com a área administrativa (GOETTERT, 2017).

Sendo assim, os colaboradores de uma academia, sendo estes, os professores, recepção e gerentes, devem utilizar da sua formação para ajudar a encontrar estratégias e meios de fazer com que a porcentagem de alunos além de aderirem as práticas físicas no ambiente, também permaneçam. Ou seja, encontrar métodos de fidelizar o cliente (BRITO, 2021).

As mídias sociais e televisivas promovem uma grande contribuição para o aumento de volume de alunos inscritos em academias, tendo em vista, que, é divulgado todos os dias o corpo perfeito e onde se pode encontrar esse corpo, por isso, o motivo da procura se torna alto. Mas, não é só o físico que incentiva aos alunos, a qualidade de vida também contribui para a adesão (MARTINS, 2017).

É interessante afirmar que as academias, pouco a pouco, se tornam ambientes intrínsecos à sociedade, e, são a partir desses ambientes que os indivíduos localizam uma válvula de escape a fim de controlar os estresses do dia a dia e as preocupações naturais do cotidiano, ou seja, é uma zona de conforto prazerosa ao cliente (PERIM JUNIOR, 2019).

O primeiro ato para conseguir novas estratégias de fidelização do praticante é primeiramente identificar quais as particularidades de cada um e o que os motiva na adesão das atividades físicas, e, principalmente, saber o que os fazem desistir (MARTINS, 2017).

Qualidade total é a chamada busca da perfeição, e vale dizer que esse é um conceito tendencioso, pois, vai depender de quais são os padrões almejados pelo indivíduo que determinou que aquela atividade fosse realizada, quem a realizou, e qual é o resultado dela (BAADE, 2003).

Antes dos gestores e dos colaboradores pensarem em metodologias de fidelizar o aluno na academia, é importante primeiramente, utilizar a conquista. E essa conquista é feita com anúncios, disseminação de informações e novidades reafirmando o diferencial da academia, o porquê os sujeitos devem escolher determinadas academias (CALESTO; BOTH, 2021).

Candido (2016), discorre que as academias tem se preocupado com a fidelização dos seus alunos, e por essa razão usam do marketing para chamar atenção com seus aparelhos de última geração. Estas buscam evidenciar os diversos planos de pagamento que podem ser usados e tendem a dizer que seus programas compreendem resultados a curto prazo. Ressalta-se que:

este anúncio pode ser feito através de meios de comunicação e, principalmente, através do chamado 'boca-a-boca', pois, o próprio aluno da academia serve como um mediador, podendo ser mediado informações positivas ou, também, negativas (BAADE, 2003, p. 12)

Logo após o processo de conquista, é iniciado o processo de manutenção, até a aderência, porém, esse processo só terá êxito se existirem benefícios maiores quando comparado aos concorrentes, e estes estão inclusos o custo-benefício e a qualidade do serviço que é ofertado pela academia (LIMA, 2018).

Essa ação de manutenção pode ser realizado pela gestão, pois, são eles que ficarão incumbidos de atualizarem as novidades e novos costumes, tendo como objetivo aperfeiçoar e aumentar a qualidade dos equipamentos utilizados nas academias, planos de aula, prestação de serviços, e, especialmente, o próprio atendimento ao cliente que realiza a procura (PEREIRA, 2020).

De acordo com Baade (2003, p.19) Compreende-se que “para que uma academia seja líder no mercado, é preciso que ofereça vantagens não oferecidas por outras”, com isso, é possível elencar alguns exemplos de ações ímpares (quadro 2) que podem ser utilizadas pelos gestores a fim de concretizar o processo de conquista ao cliente, e, possivelmente, fidelizar.

Quadro 2 - Ações para fidelizar os clientes de academia

AÇÃO	OBJETIVO
Quadro de avisos	O quadro de avisos tem como objetivo, primeiramente, em ser um diferencial, tendo em vista que é uma forma de comunicação positiva, se utilizado da maneira certa. É importante que esse quadro esteja no campo de visão de todos os clientes, com pequenos anúncios, porém, chamativos. O “chamar atenção” é o ponto alto da academia, pois, na correria e na dinâmica do local, às vezes, uma informação pode passar despercebida. Sendo assim, o quadro pode ser uma medida bem aceita.
	Os gestores e colaboradores sentem a necessidade de saber a opinião do cliente, por isso, a caixa de sugestões vem como uma forma

Caixa de sugestões	de facilitar esse processo de <i>feedback</i> , assim, é possível saber o que está sendo realizado de forma incorreta e o que se pode fazer para melhorar e desenvolver novas metodologias de aperfeiçoamento, criando os diferenciais para a academia.
Marketing	É basicamente, a ação mais importante a ser realizada pelos administradores, o marketing é uma forma de garantir que esses clientes irão aderir e se manter na academia, é interessante que exista meios de comunicação ressaltando os diferenciais da academia, e o porque ela é a melhor que a concorrência, enfatizando todas as características que realmente chamem a atenção do ouvinte, e, que, além de chamar a atenção, também consiga fazer com que ele dissemine essas informações para outros sujeitos.

Fonte: Baade, 2003

Com essas estratégias, é possível convencer ao cliente de que essa academia irá ofertar todos os serviços de alta qualidade e dar a assistência completa que ele precisa a fim de garantir os resultados que são almejados no processo de adesão (RODRIGUES, 2017).

Diante as academias existem grupos de clientes e eles são divididos em, clientes fiéis, os que realmente vão todos os dias e aderem aos eventos ofertados, ajudam com feedbacks; os clientes turistas, são aqueles que se inscrevem e escolhem alguns dias para realizar as atividades, ou seja, não mantêm a mesma frequência ativa como o primeiro grupo supracitado, e, por fim, os clientes chamados de sazonais, aqueles que se preparam apenas para um evento, mantêm o foco para determinado período, e, logo após, evadem (PERIM JUNIOR, 2019).

Para o autor, esses grupos supraditos existem em toda e qualquer academia, independentemente do local, do país, estado, etc. Eles irão existir em qualquer circunstância, e, os mesmos, fazem parte da rotatividade da academia quando analisada anualmente, sabendo disso, os gestores devem ter o preparo e percepção suficiente para analisar, observar e ofertar os serviços corretos para cada tipo de cliente (PEREIRA, 2020).

Os colaboradores da academia devem realizar um atendimento completo e eficaz, tratando da melhor forma todos os tipos de clientes presentes em determinado grupo, sem exclusões. Fazendo isso, a academia irá faturar, ter um maior lucro e, acima de tudo, aumentar sua credibilidade (PERIM JUNIOR, 2019).

Existem ações que ocorrem dentro das academias que fazem com que elas percam seus clientes, inclusive, os clientes fiéis. Algumas delas são sutis, como, por exemplo, um serviço simples, mas que é ofertado pela concorrência; os objetivos almejados do cliente não são atingidos por falta de assistência do profissional de educação física; mudanças que ocorrem dentro das academias e que não há a comunicação prévia com os clientes a fim de saber possíveis sugestões; lacunas no atendimento ao cliente, entre outros (BRITO, 2021).

Todas essas ações supracitadas são grandes motivos para que haja a evasão do cliente as academias, eles acabam ficando descontentes e desmotivados para continuar frequentando e aderindo aos serviços falhos.

Fidelização é a retenção dos clientes. Acredita-se ser uma das fases mais difíceis no que tange ao gerenciamento com foco no cliente. Sabendo disso, é possível afirmar que, o processo de conquista pode ser eficaz, porém, não se torna uma garantia de que esses mesmos clientes serão fidelizados com sucesso nas academias, por isso, é importante também realizar o processo de manutenção (MOTTA, 2005; CÂNDIDO, 2016).

A fidelização do cliente a academia, por fazer parte de um percurso difícil e complexo, pode ser construída com eficácia ou destruída da mesma forma, isso vai depender de como a empresa mantém a interação com o cliente, ou seja, é imprescindível que haja o contato (GOTTERT, 2017).

Um cliente assíduo é caracterizado por “frequentar a academia com regularidade, por propagar serviços e produtos a outras pessoas, por ser imune à pressão da concorrência e tolerar eventuais problemas de atendimento que recebe, sem sair da academia (MOTTA, 2005, p. 140).

Outrossim, para que haja a construção de todo esse processo de fidelidade, é preciso que a administração juntamente com os colaboradores estejam imersos em todas as experiências que o cliente vivencia, interagindo com ele dentro da academia e prestando toda a assistência possível (PERIM JUNIOR, 2019).

4 RESULTADOS

Visando entender melhor o motivo pelo qual os alunos das academias da cidade de Mossoró/RN compreendem determinada rotatividade, aplicou-se uma

pesquisa junto a eles. Para melhor entender quem são essas pessoas, apresenta-se a tabela 1 que enfatiza sobre suas características.

Tabela 01- Perfil dos participantes da pesquisa. Mossoró, 2021. n = 21.

Variáveis	N	%
Sexo		
Feminino	6	28,6
Masculino	15	71,4
Renda domiciliar		
Até R\$1.500,00	7	33,3
Entre R\$1.501,00 a R\$3.000,00	10	47,6
Entre R\$3.001,00 a R\$4.500,00	2	9,5
Entre R\$4.501,00 a R\$6.000,00	1	4,8
Entre R\$6.001,00 a R\$7.500,00	0	0
Acima de R\$7.500,00	1	4,8
Grau de Escolaridade		
Fundamental	0	0
Médio incompleto	1	4,8
Médio completo	9	42,9
Superior incompleto	5	23,8
Superior completo	3	14,3
Pós-graduado	2	9,5
Técnico	1	4,8
Avaliação física		
Sim, faço trimestral	7	33,3
Sim, faço semestral	3	14,3
Sim, faço anual	3	14,3
Não.	8	38,1

Fonte: dados da pesquisa, 2021

Como é possível identificar, a maioria (71,4%) dos entrevistados é do sexo masculino e também sua maioria (47,6%) tem um ganho financeiro entre R\$1.501,00 a R\$3.000,00. Conforme eles mesmos afirmam, 42,9% estudou até o ensino médio e apenas 33,3% faz avaliação físico trimestral.

Depois de entender melhor sobre o perfil dos entrevistados, eles foram questionados sobre o motivo pelo qual não realizam a avaliação como deveria, para o devido acompanhamento de seu treinamento, e eles enfatizam que,

“Sem tempo”

“Já entrei em academia, mas passei pouco tempo. Atualmente eu faço caminhada e exercícios em casa”

“Não tenho acompanhamento de um profissional. Apenas faço caminhada 3 vezes na semana sem acompanhamento”

“Não estou frequentando nenhuma academia, não passei por avaliações físicas”

“Não treino mais”

“Me considero uma pessoa sedentária e o mínimo de exercício que faço são caminhadas durante a tarde. Nunca fiz avaliação física (salvo os momentos em que frequentei alguma academia)”

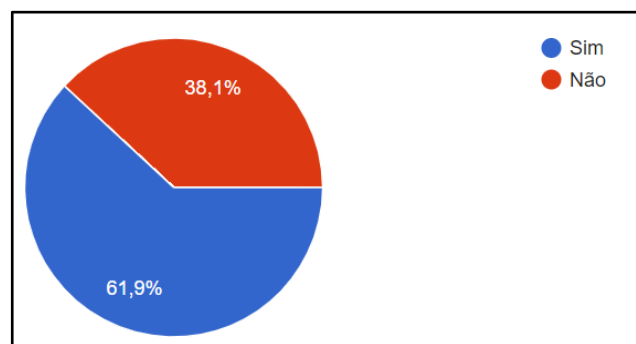
“Sem planejamento”

“Faz muitos anos que eu não realizo qualquer atividade física”

Vale ressaltar que nem todos os entrevistados responderam, por essa razão as informações apresentadas são percorridas por meio de amostras. Entretanto, percebe-se que a grande maioria dos respondentes afirma que na verdade não fazem mais uso de treinamento nas academias.

A partir desse questionamento, as informações sobre o cenário de treino a esses participantes são apresentadas por meio de gráficos. O gráfico 1 aborda sobre a prática de exercícios antes de passar a frequentar academias.

Gráfico 1 - Antes de estar matriculado na academia, praticava algum exercício físico ou esporte regularmente?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Compreende-se que são pessoas que gostam de movimentar o corpo, seja por meio de atividades realizadas em acadêmicas de musculação ou não, sendo que 61,9% dos participantes do estudo afirmam que sempre praticaram algum esporte. De acordo com os mesmos, esses esportes praticados, estão atrelados a:

“Futebol”

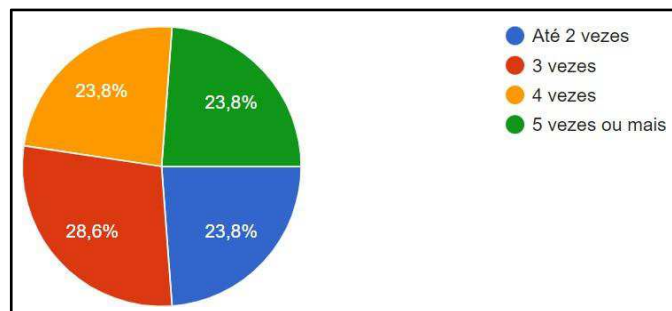
“Arte marcial”

“Jiu-jitsu”

“Antes de entrar na academia eu corria na praça e praticava exercícios de calistenia”

Levando em consideração o tipo de esporte apresentado pelos mesmos, é possível enfatizar que são pessoas que gostam de intensidade nos treinos, além de atividades consideradas dinâmicas. Considerando esse cenário, foram questionados sobre a frequência com que praticavam esse esporte, conforme aponta o gráfico 2.

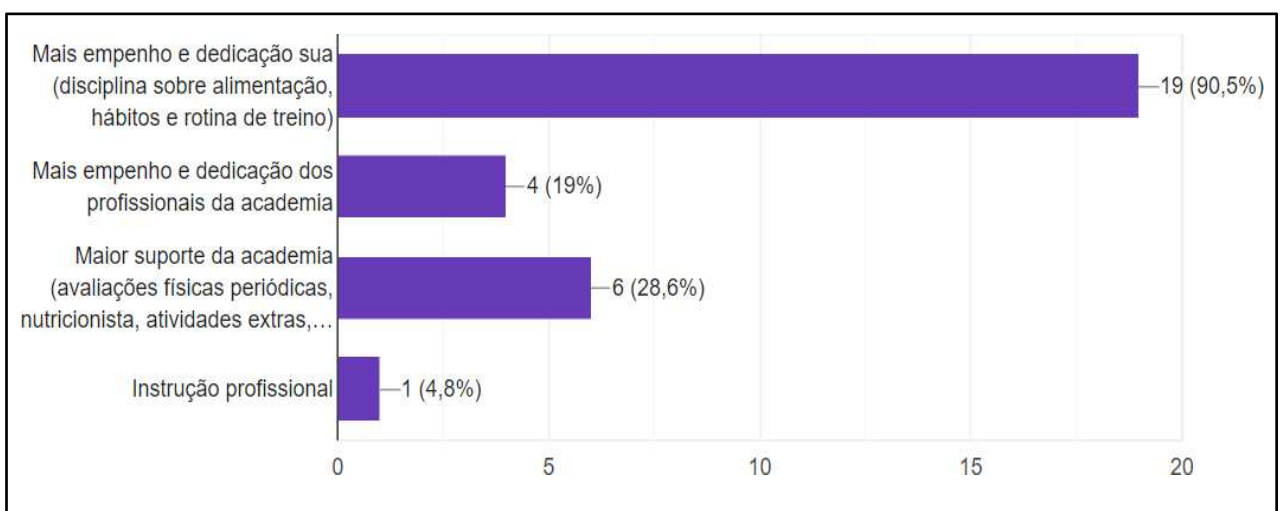
Gráfico 2 - Frequência semanal



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Como é possível identificar, 28,6% dos participantes do estudo, tinham uma frequência semanal de 3 vezes na semana praticarem um esporte, ao passo que 23,8% compreendem mais ou menos dias da semana. Ramos (2016, p. 22) discorre que a “dinâmica da prática se dá por meio do equilíbrio entre a rigidez e a flexibilidade das regras, gerando assim o que chamam de tensão ótima normal” (p. 22).

Gráfico 3 - Para otimizar seus resultados com a musculação, você acha necessário:



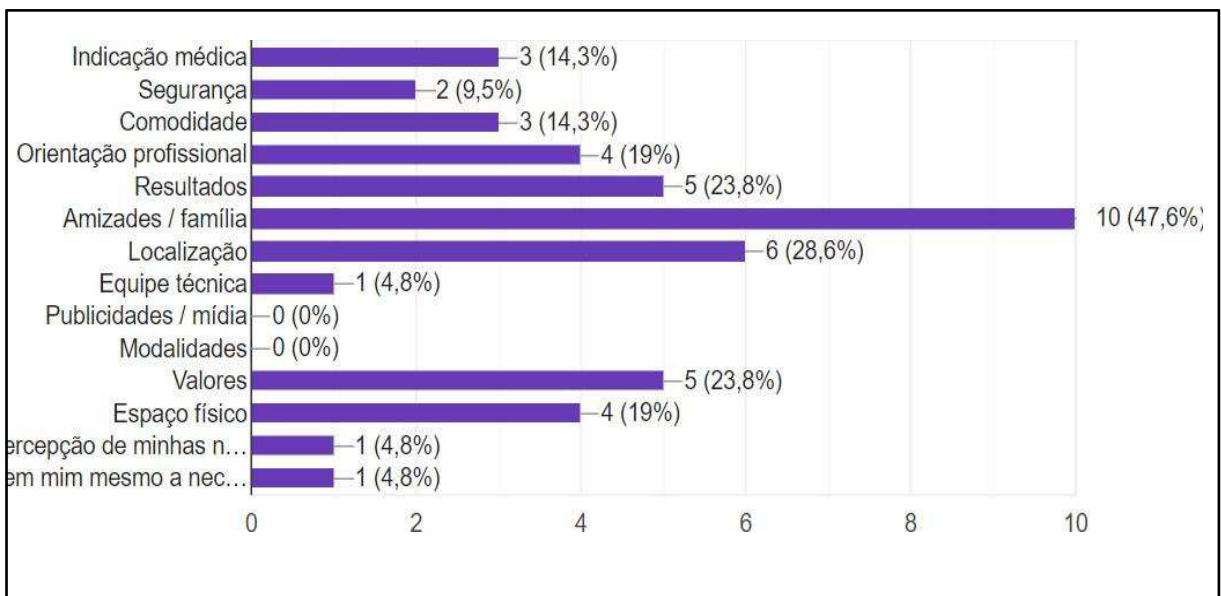
Fonte: dados da pesquisa, 2021

De acordo com a fala dos entrevistados, esse melhor empenho depende apenas deles, pois citam as questões de dedicação, alimentação e rotina na prática

dos exercícios. “Não como uma prática que objetive o melhor desempenho ou resultado, mas sim como um meio educativo, considerando o desenvolvimento das capacidades e habilidades corporais” (RAMOS, 2016, p. 40).

Em contrapartida a dedicação pessoal, os entrevistados foram questionados acerca do apoio para chegar a finalidade de seu intento de melhor dedicação aos treinos.

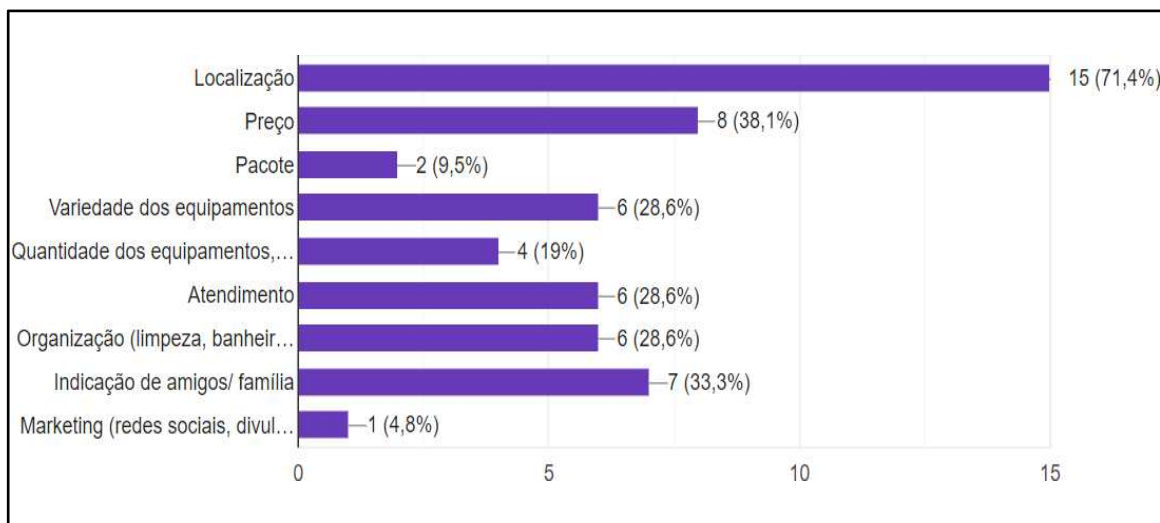
Gráfico 4 - Onde você encontrou o principal apoio para buscar a academia?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

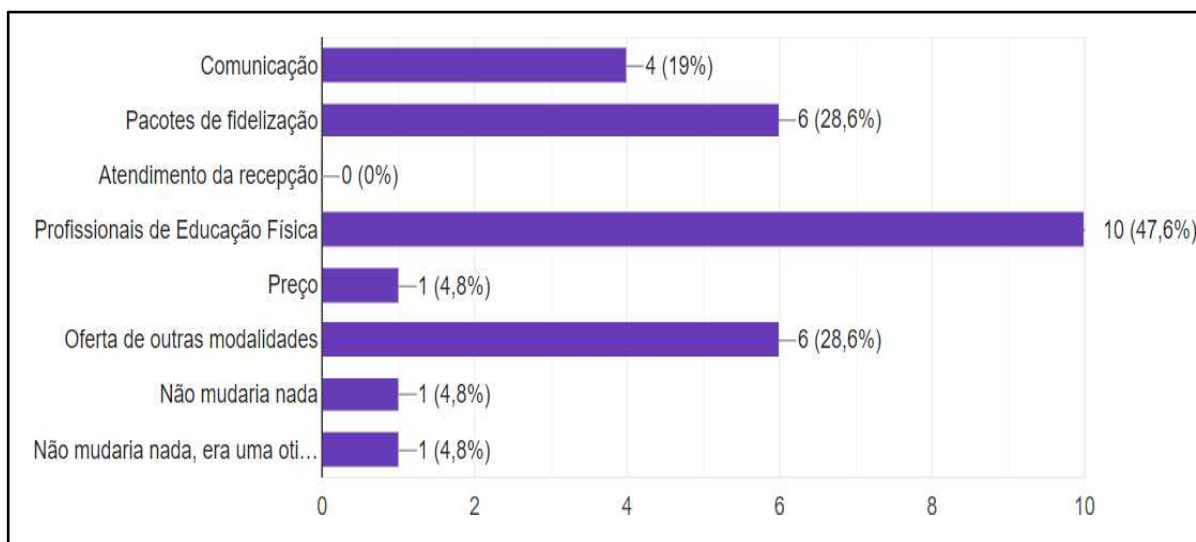
De acordo com os mesmos, as amizades e seus familiares são os que mais demandam apoio junto a eles, a fim de que consigam alcançar os resultados que almejam com relação a dedicação para ir em busca de academias. Estevam e Medeiros (2019) discorrem sobre a importância do apoio, quando dizem que “ocorre de forma bastante positiva, e que geralmente são provindos dos próprios pais”.

Neste sentido, eles foram questionados acerca da escolha da academia em que iriam treinar.

Gráfico 5 - Por que você escolheu determinada academia?

Fonte: dados da pesquisa, 2021

A localização é sem dúvidas a opção que faz com que os praticantes de academia busque as mesmas, sendo representada por 74,4% dos sujeitos entrevistados. O sucesso das academias, “nesta parte da localização, está intimamente relacionado à facilidade ao acesso, num ambiente agradável e seguro” (VILPERT, 2019, p. 29). Acerca da academia, foram questionados sobre a gestão dos espaços.

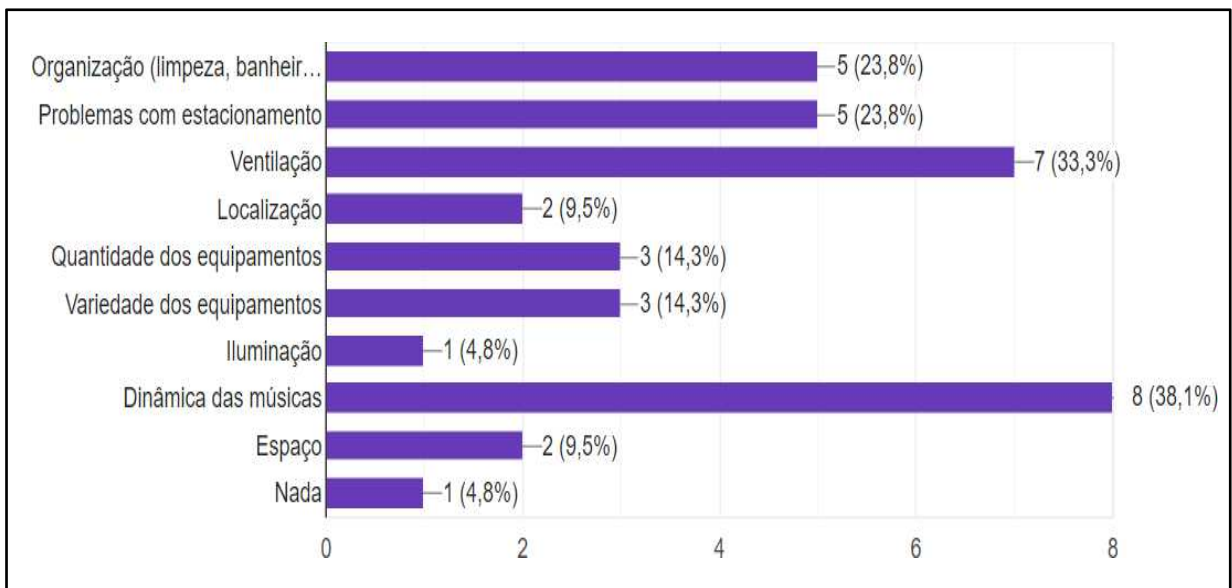
Gráfico 6 - O que você mudaria na gestão?

Fonte: dados da pesquisa, 2021

Neste sentido, os entrevistados enfatizam sobre os profissionais de Educação Física, ao passo que 28,6% destacam sobre os pacotes de fidelização e ofertas. Com relação aos profissionais, visando a qualidade em seu trabalho, é necessário demandar “bem estar e motivação aos seus profissionais, estimulando assim um convívio equilibrado e harmonioso entre todos, refletindo na saúde e qualidade de vida dos indivíduos” (BEVILACQUA, 2013, p. 82).

Posteriormente, foram questionados sobre a estrutura das academias que frequentam ou frequentaram.

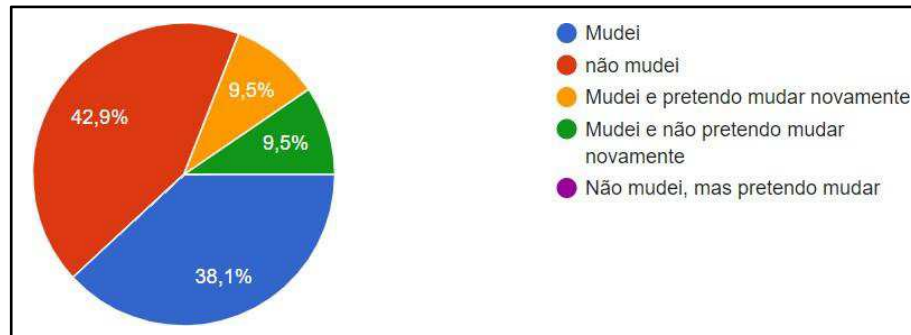
Gráfico 7 - O que lhe incomoda na estrutura?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Parte (38,1%) dos entrevistados citam a questão da música não ser agradável a todos, e 23,8% destacam sobre limpeza e problemas com estacionamento. Isso seguido da quantidade de equipamentos acessíveis e variedade dos mesmos (14,3%), respectivamente. Murer (2021, p. 05), enfatiza sobre a relevância em demandar “equipamentos cada vez mais modernos se adaptam às necessidades ergonômicas, buscando conforto e eficiência nos resultados”.

Considerando essas queixas, buscou-se saber sobre as mudanças de acadêmicas, e eles responderam:

Gráfico 8 - Você já mudou de academia ou pretende?

Fonte: dados da pesquisa, 2021

Com relação aos que afirmam que já mudaram de academia, vale salientar 9,5% dos respondentes que afirmam que já mudaram e pretendem mudar novamente, ao passo que 38,1% dos sujeitos afirmam já terem mudado. Destaque para a maioria (42,9%) que afirmam que nunca mudaram.

Acerca dos motivos pelos quais fizeram os mesmos mudarem, eles enfatizam:

“Estrutura”

“Por horário de funcionamento da academia”

“Meu plano é bem amplo gosto de explorar outras academias e ter experiência com máquinas e novos exercícios”

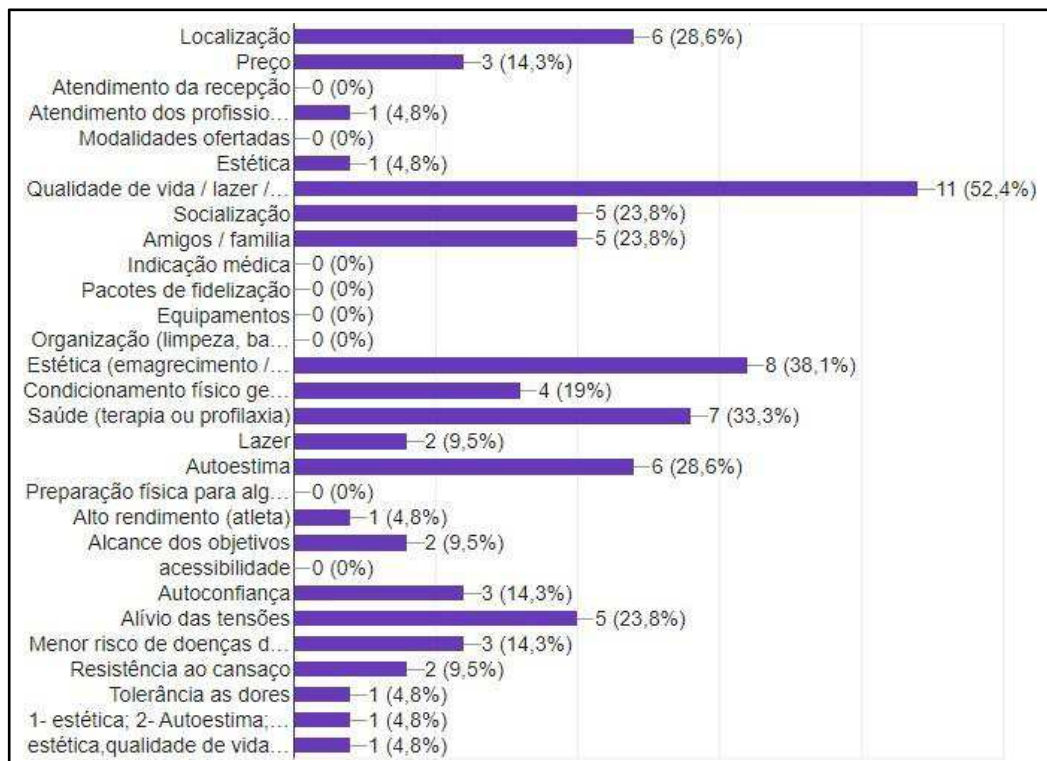
“Quando praticava musculação eu mudei de academia devida localização”.

“Mudei de academia apenas uma única vez, o que se deu por uma questão de aumento de valor da mensalidade e falta de atendimento adequado durante os exercícios”.

“Questão de trabalho”

Como é possível identificar, o horário de funcionamento, a localização e a falta de estrutura adequada, estão entre as reclamações dos alunos. Posteriormente, os sujeitos voltaram a ser questionados sobre o incentivo para frequentar academias, e eles respondem,

Gráfico 9 - Quais os motivos te levaram a que te levaram a dar início à prática de exercícios físicos regulares orientados, mesmo que tenha desistido, ou o que te faz permanecer na academia?

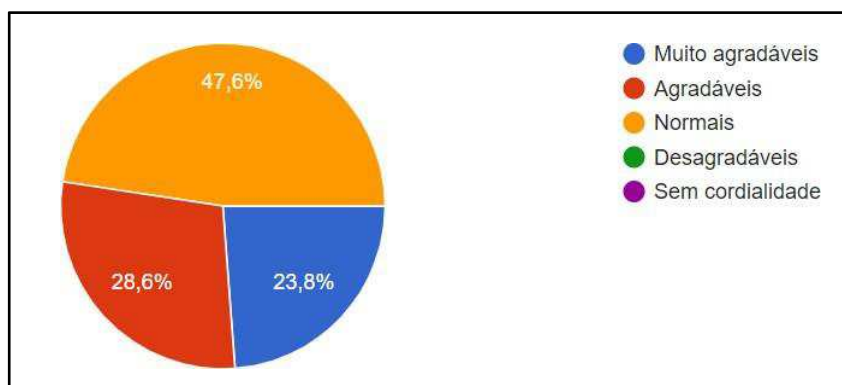


Fonte: dados da pesquisa, 2021

A localização volta a ser enfatizada pelos sujeitos junto ao quesito de autoestima, com 28,6% da porcentagem, ao passo que 33,3% discorrem sobre a questão da saúde. Mas a maior porcentagem (52,4%) discorre sobre a qualidade de vida e lazer.

Depois, os mesmos passaram a ser questionados sobre o atendimento dos espaços e como os sujeitos avaliam esse quesito nas academias, ao passo que eles enfatizam.

Gráfico 10 - Como você avalia a cordialidade dos colaboradores no atendimento?

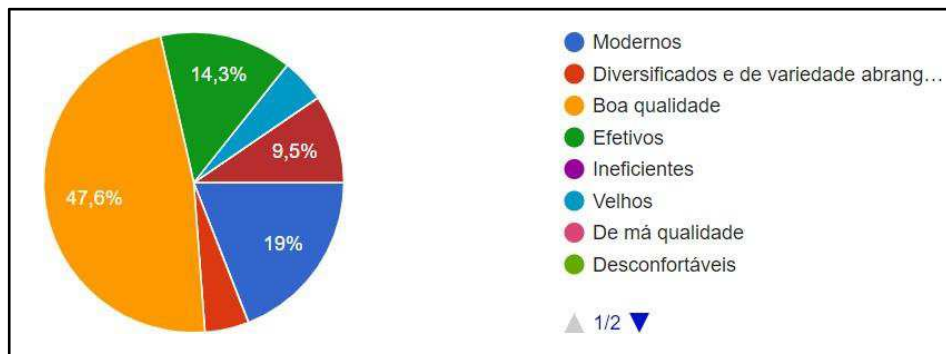


Fonte: dados da pesquisa, 2021

Conforme é possível identificar, esse não se trata de um problema para a questão da rotatividade nas academias, sendo que os profissionais que realizem esse atendimento são considerados agradáveis ou muito agradáveis.

Posteriormente, volta-se a falar sobre a estrutura dos espaços, de forma mais enfática, conforme mostra o gráfico 11.

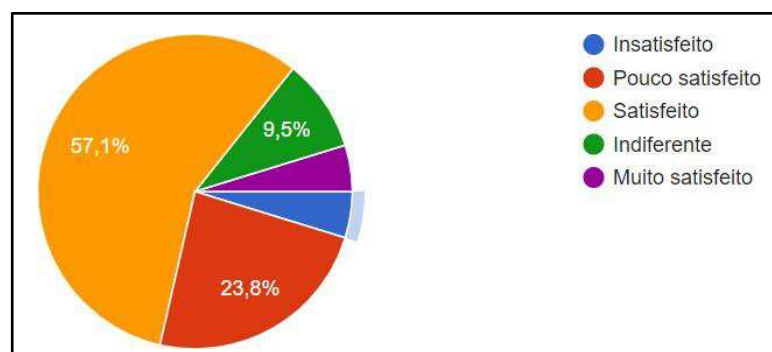
Gráfico 11 - O que você acha sobre os equipamentos de sua academia?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Como é possível identificar, a grande maioria que participa da pesquisa, compreende os equipamentos como modernos, diversificados e de boa qualidade, não havendo nenhum questionamento mais efusivo acerca desse cenário. Sendo assim, foram indagados acerca de sua satisfação com os espaços, e eles dizem:

Gráfico 12 - Está satisfeito com os profissionais de educação física no salão de musculação dessa academia?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Esse aspecto já tinha sido relevância em outro cenário de questionamento e volta a ser enfatizado, sobre a questão dos profissionais da educação física. Aqui, 23,8% dos sujeitos afirmam não estarem satisfeitos acerca desse quesito.

Depois de pedidos para justificarem acerca de suas respostas, os participantes do estudo respondem:

“Eles nos orientam de forma escassa, na maioria dos casos nos dão pouca atenção”

“Estou pouco satisfeita pois no geral tem apenas um profissional pra atender muitas pessoas, e por mais que o profissional se empenhe acaba que deixando de prestar um bom trabalho com todos”

“Por que os personal passa sempre o mesmo treino para todo mundo”

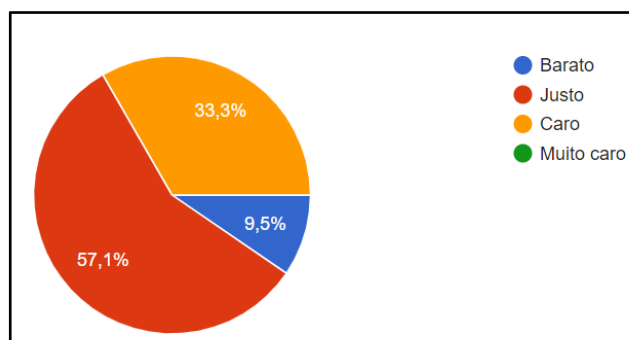
“Os professores veem os alunos malhando incorretamente e não dizem nada, causando muitas vezes lesões nestes”

“No quesito atendimento e suporte, fazem o necessário. Mas acredito que poderiam fazer mais”

“Eles não têm conhecimento técnico e experiência na área”

Identifica-se que os problemas relacionados aos profissionais associam-se, sobretudo, a questão de pouco suporte, falta de conhecimento técnico e orientação igual aos alunos, ou seja, sem considerar suas devidas necessidades. Depois os indivíduos foram questionados sobre as questões de preços.

Gráfico 13 - Como você avaliaria os preços / custo benefício?

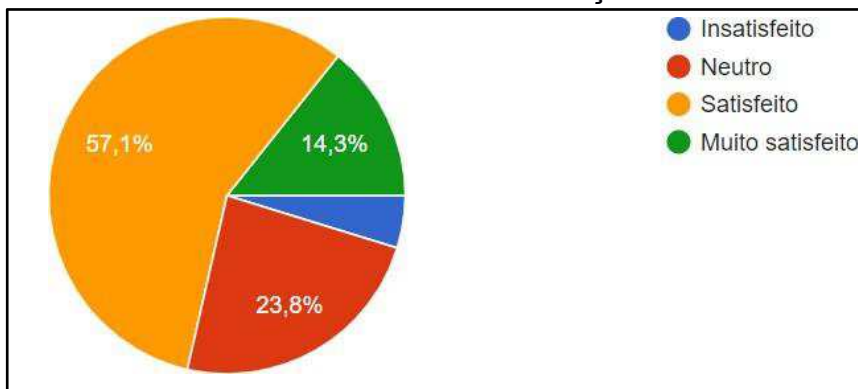


Fonte: dados da pesquisa, 2021

Com relação a questão financeira, as academias são bem vistas, ao passo que 57,1% dos entrevistados afirmam que consideram os valores justos. Entretanto, 33,35 acreditam que o cenário podia melhorar e discorrem sobre considerarem “caro”, os valores de taxaço. Sobre o quesito de preços, diz Knupp (2009) que a escolha de um serviço relaciona-se muito a percepção de valores, pois existe uma variada extensa que o mesmo pode escolher.

Neste sentido, os participantes da pesquisa responderam de forma geral sobre sua satisfação.

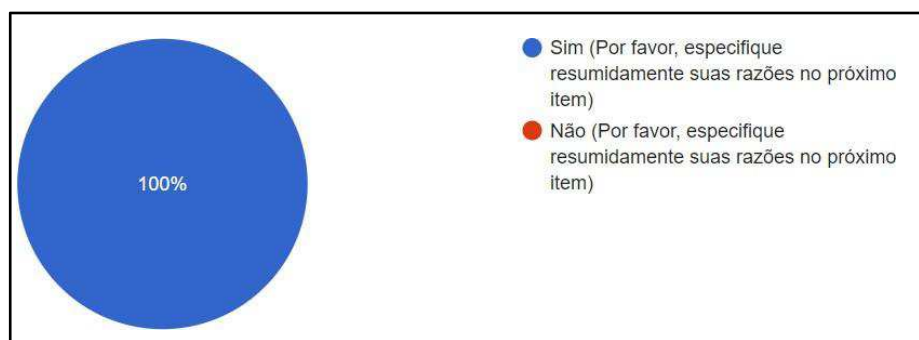
Gráfico 14 - Quão satisfeito você está com os serviços oferecidos na academia?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

A maioria dos sujeitos investigados (57,1%) afirma estar satisfeito com os serviços que recebe, ao passo que 23,5% é neutro acerca do cenário e 23,14,3% muito satisfeito. Apenas 4,8% afirmam estarem insatisfeitos. Considerando esse cenário, foram questionados,

Gráfico 15 - Você recomendaria a academia a um amigo?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Considerando que 100% afirmou que indicaria, foi pedido aos sujeitos da pesquisa que explanasse o motivo de sua satisfação. Eles disseram:

“Limpa, climatizada, suficiente, orientação profissional”

“Tem uma boa estrutura, boa localidade e meu personal é incrível”

“Variedade de equipamentos, lugar bem agradável e os profissionais capacitados”

“Clima agradável entre os praticantes, bom atendimento, bom serviço, incentivo e orientação para melhores ganhos assim como melhorar a saúde em geral”

“Bons profissionais e ambiente agradável”

“Ótimo espaço, bons equipamentos, melhor da cidade”

“Bom espaço e equipamentos conservados”

“Variedades de equipamentos, profissionais atentos a ajudar”

“Indicaria pois apesar de não ter equipamentos tão bons e profissionais suficientes ainda sim é uma forma de sair do sedentarismo”

“Melhora a qualidade de vida, você mantém sua saúde boa, diminui os riscos de algum problema relacionado a obesidade, em questão estética e satisfatório ver os resultados treinos e é um hábito que estimula a produção de serotonina fazendo com que a pessoa se sinta melhor a cada dia”

“Ótimo espaço e profissionais”

“Apesar de alguns pontos negativos, ainda assim é um bom local para fazer exercícios. É tranquilo, limpo e dispõem do mínimo que uma academia deve ofertar”

“O preço é bastante acessível, falta alguns equipamentos, mas os que ali estão suprem as necessidades, enfim, ótimo custo benefício”

*“Minhas razões são pela qualidade de vida da pessoa e não pela academia”
“Melhor qualidade de vida”*

Algumas pessoas sugerem que sua satisfação não está atrelada a academia em si, mas aos benefícios que ela traz para o sujeito, como qualidade de vida e bem estar, entretanto, outras explanam sobre o espaço estrutural e acerca dos profissionais, além da acessibilidade do preço. Liz e Andrade (2016, p. 07) que “as academias devem oferecer bom espaço físico e equipamento adequado para a prática (com destaque para espaços mais amplos, ventilados, equipamento mais novo”. Ainda seguindo a linha de raciocínio abordada, foi questionado sobre os serviços e instalações em si, e o que eles acham que pode melhorar nesse sentido.

“Melhora no atendimento dos profissionais de educação física”

“Só a ventilação que poderia melhorar”

“Acho que está tudo em ordem. Não acho que precise de mudanças”

“Mais ventiladores, mais limpezas ao dia no salão”

“Profissionais mais qualificados e organização”

“Melhor atendimento e planos com avaliação física para analisar os resultados conquistados”

“Disponibilizar guias de treinamento”

“Melhorando a ventilação”

“Investindo em equipamentos e em mais profissionais”

“Aumentando o espaço, aumentando a distância entre os equipamentos pra evitar acidentes e melhor a qualidade do exercício por ter mais liberdade de movimento”

“Os instrutores poderiam ser mais atenciosos e verificar melhor o que estão ensinando, vejo todos os dias professores que do lado dos alunos observam e não interveem nos treinos errados”

“Melhorar o maquinário, trazendo novas opções de máquinas e mais ventiladores”

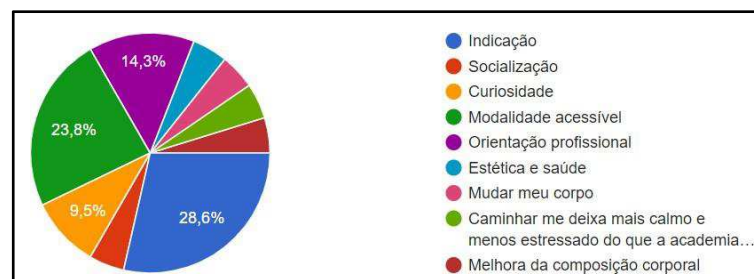
“Realmente pra mim está tudo perfeito”

“Ter profissionais mais dedicados, eficientes e que realmente gostem de trabalhar na área”

Como é possível identificar, algumas pessoas falam sobre a questão dos profissionais que atuam nos espaços, e cabe salientar que durante a pesquisa esse foi o assunto mais abordado. Além disso, é enfatizado sobre a ventilação dos espaços, e que elas podem melhorar.

Posteriormente é enfatizado sobre o quesito de musculação, conforme aborda o gráfico 16.

Gráfico 16 - O que o levou procurar uma modalidade esportiva específica?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

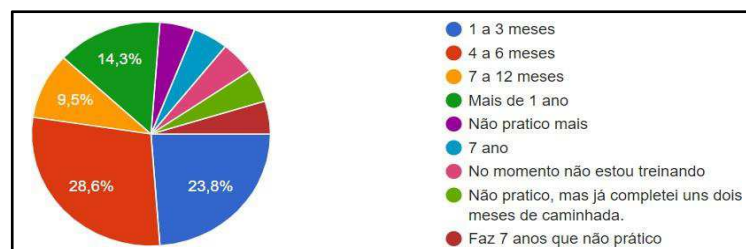
Apenas 14,3% dos sujeitos discorrem sobre a importância de se buscar profissionais e suas orientações sobre como se cuidar e praticar exercícios físicos, já os demais discorrem sobre questões de indicação (28,6%), modalidade acessível (23,8%), entre outros. Neste sentido, abordou-se:

Gráfico 17 - Por que você escolheu a musculação?

Fonte: dados da pesquisa, 2021

Com relação a esse interesse, 57,1% dos sujeitos da pesquisa afirmam sobre a estética, ao passo que 23,8% enfatizam sobre o prazer pela prática. Ainda, 9,5% discorre sobre o cenário de socialização do espaço em questão. “O corpo constitui-se, em todas as culturas, em símbolo sobre o qual se inscrevem as normas culturais” (IRIART; CHAVES; ORLEANS, 2009, p. 02).

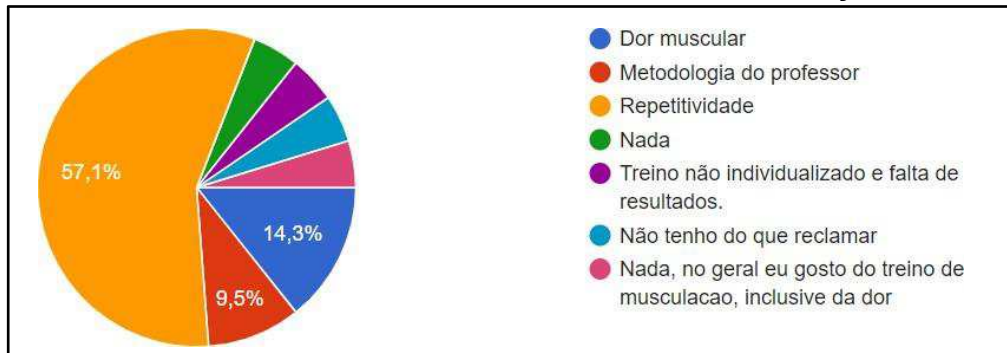
Considerando o cenário da busca, foram questionados sobre o nível de treinamento, o que é explanado no gráfico 17.

Gráfico 18 - Nível de treinamento / Há quanto tempo pratica ininterruptamente a musculação?

Fonte: dados da pesquisa, 2021

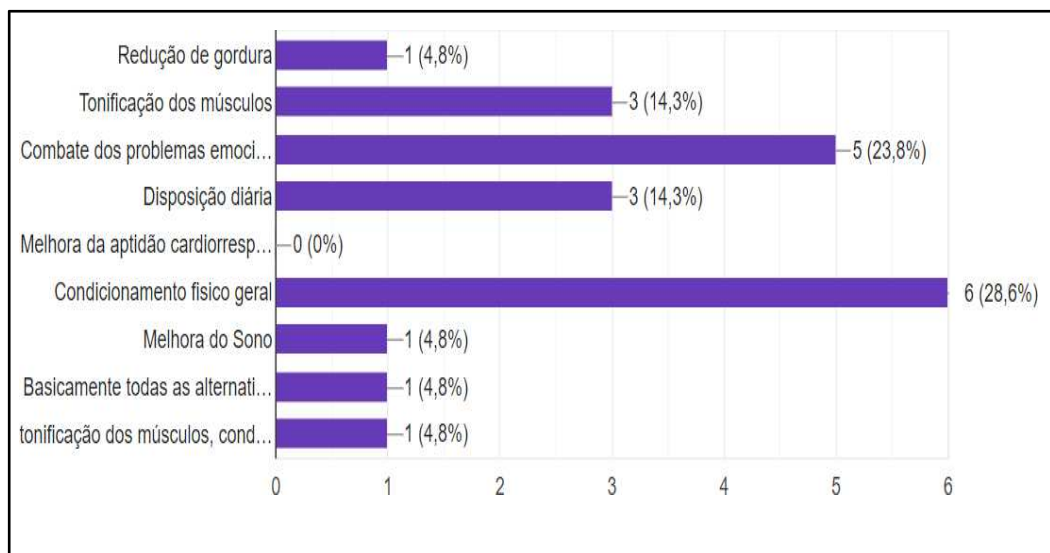
Compreendendo todos os respondentes, vê-se que muitos já deixaram de praticar o esporte, entretanto, 14,3% discorrem sobre estarem há mais de ano praticando ininterruptamente, ao passo que os demais discorrem sobre questão de meses, sendo 9,5% de 7 a 12 meses e 28,6% 4 a 6 meses.

Considerando as desistências da modalidade de treinamento, foram questionados.

Gráfico 19 - O lhe incomoda no treino de musculação?

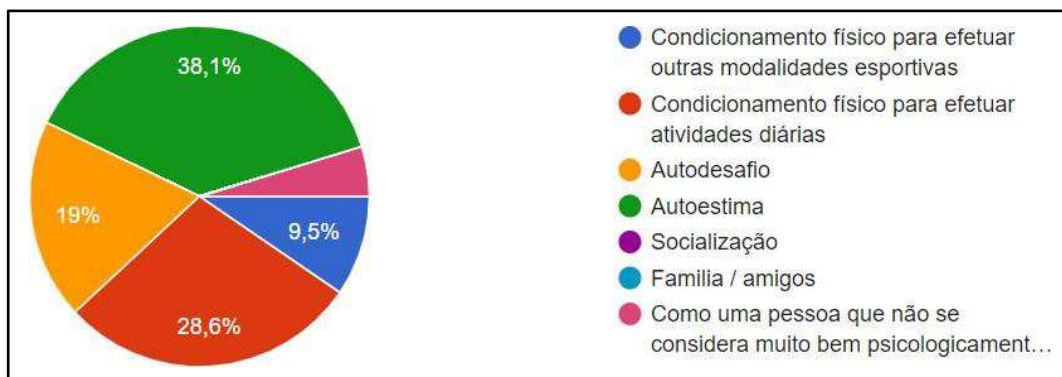
Fonte: dados da pesquisa, 2021

Fica evidente que 57,1% não gosta das atividades, pois consideram as mesmas repetitivas. Já 14,3% dos sujeitos falam sobre a dor muscular que as mesmas causam e 9,5% dos indivíduos discorrem sobre a metodologia efetivada pelo professor. Neste sentido, foram questionados ainda sobre os benefícios dessa modalidade de treino.

Gráfico 20 - Você percebe alguns benefícios trazido pela musculação?

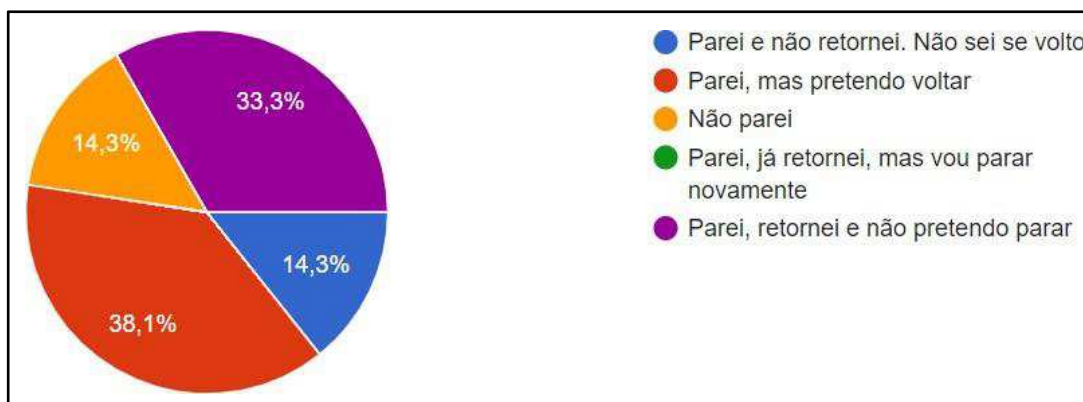
Fonte: dados da pesquisa, 2021

28,6% dos sujeitos discorrem sobre o condicionamento físico geral, ao passo que 23,8% relatam sobre o combate dos problemas emocionais, e 4,8% respectivamente falam sobre redução de gordura, melhora de sono, entre outros. Neste sentido, foram questionados.

Gráfico 21 - Qual o maior incentivo para continuar treinando?

Fonte: dados da pesquisa, 2021

Conforme apontam, 38,1% discorrem sobre a autoestima, 28,6% enfatizam acerca do condicionamento físico, visando qualidade de vida e disposição para o dia a dia. Mas também ainda enfatizam sobre autodesafio e condicionamento para ajudar em outras modalidades esportivas.

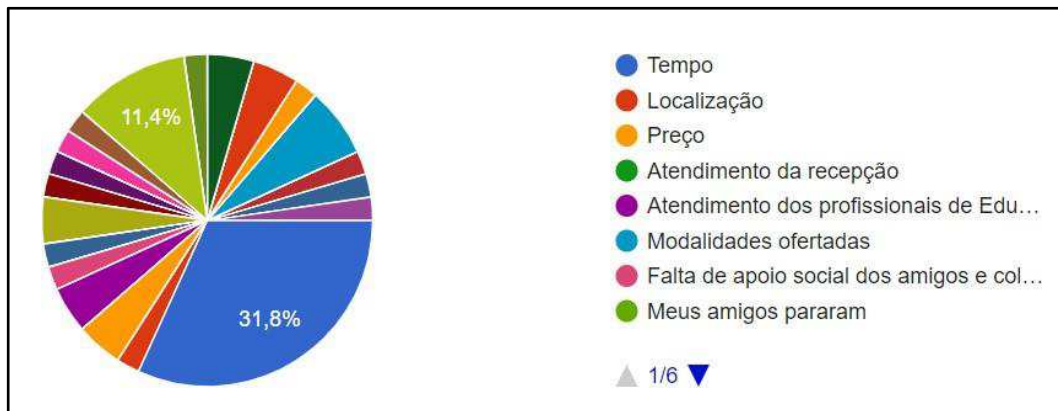
Gráfico 22 - Já interrompeu ou pensa em parar de treinar por algum tempo?

Fonte: dados da pesquisa, 2021

Como já vem sendo explanado em toda pesquisa, a maioria dos participantes do estudo não praticam mais a modalidade, sendo que alguns discorrem sobre que não pretendem mais retomar ao cenário.

Neste sentido, buscou-se saber os motivos que levou a tais desistências.

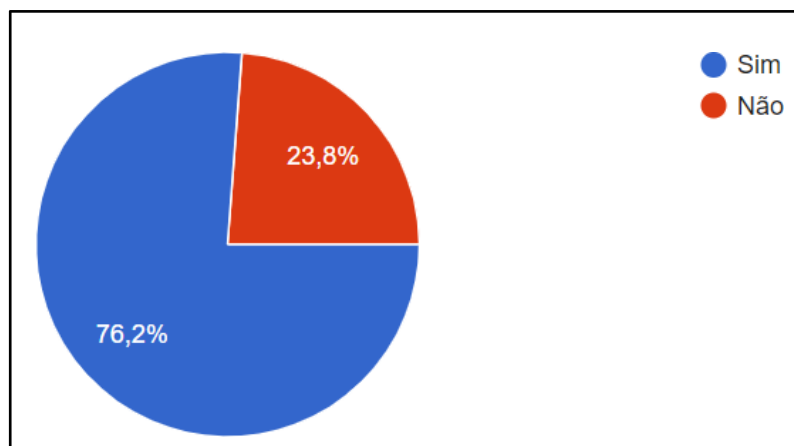
Gráfico 23 - Quais os motivos que levou ou está levando a desistência da prática de atividade física?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Como é possível identificar, a maioria (31,8%) dos sujeitos enfatizam a questão da falta de tempo, ao passo que 11,4% discorrem sobre a questão da socialização, ou seja, não tem mais companhia que incentive o retorno, já que seus amigos desistiram. “A motivação é um fator de forte influência para o abandono da prática de atividade física nas academias” (MELO *et al.*, 2017, p. 03).

Gráfico 24 - Se resolvesse voltar, retornaria para a mesma academia?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Ao passo que 76,2% afirmam que voltariam, foi pedido que enfatizassem-se sobre o motivo, assim como o motivo pelo qual decidiram que não voltariam mais (23,8%).

“Não estou Parado”

“Porque gosto”

“Já voltei pra mesma academia”

“A smart é ótima e tem profissionais capacitados”

“O tempo”

“Me sinto bem em treinar lá”

“Outra academia pra conhecer as novidades”

“Por que fui atrás de motivação em outra academia”

“Gosto do ambiente da academia”

“Melhor da cidade”

“É a melhor do bairro”

“Me sinto em casa lá”

“Voltaria pra mesma academia pois apesar de não ter equipamentos de última geração e mais profissionais é que mais me sinto à vontade pra treinar”

“Sim, nunca tive problemas lá, e uma ótima academia”

“Acho boa apesar de tudo”

“Acho essa academia completa”

“Não voltaria pois encontrei uma melhor”

“Localização”

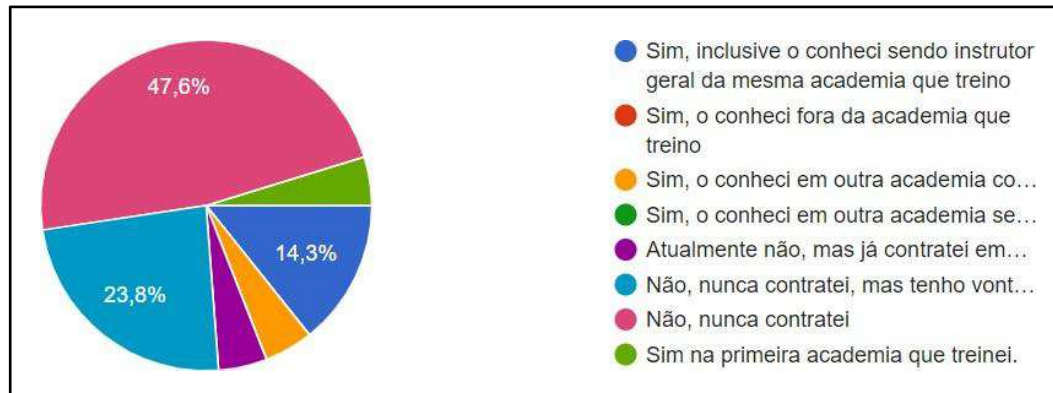
“Muito Boa”

“Ela não existe mais”

Diversos são os motivos pelos quais não permitem que os participantes da pesquisa decidam retornar para as academias, estando entre elas a questão da localização, os poucos recursos físicos e ainda a questão do apoio profissional.

E voltando-se a questão dos profissionais em si, as pessoas questionadas sobre que tipo de profissionais o acompanha no momento, para aqueles que continuam se exercitando.

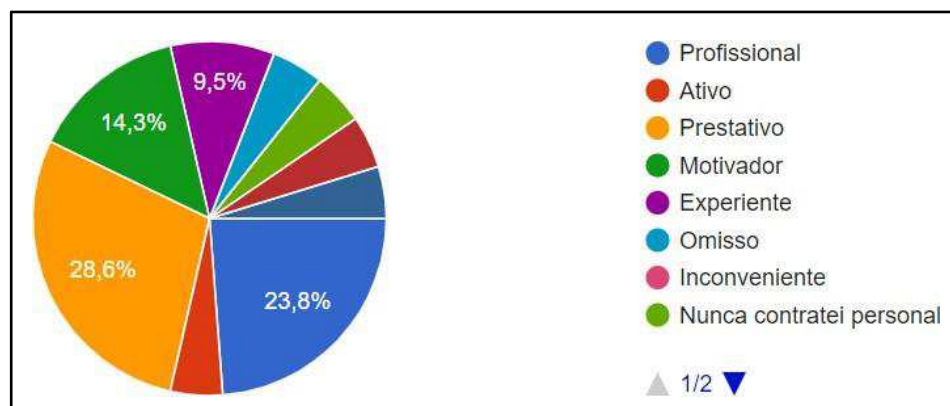
Gráfico 25 - Você contratou algum treinador pessoal (*personal trainer*)?



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Apenas 14,3% dos participantes da pesquisa discorrem sobre terem contratado um profissionais específico para os acompanharem nas atividades que efetivam, os demais enfatizam que não, que nunca contrataram. Sobre os que contrataram, foi questionado.

Gráfico 26 - Como você avaliaria o seu *personal trainer* ou o treinador da academia?

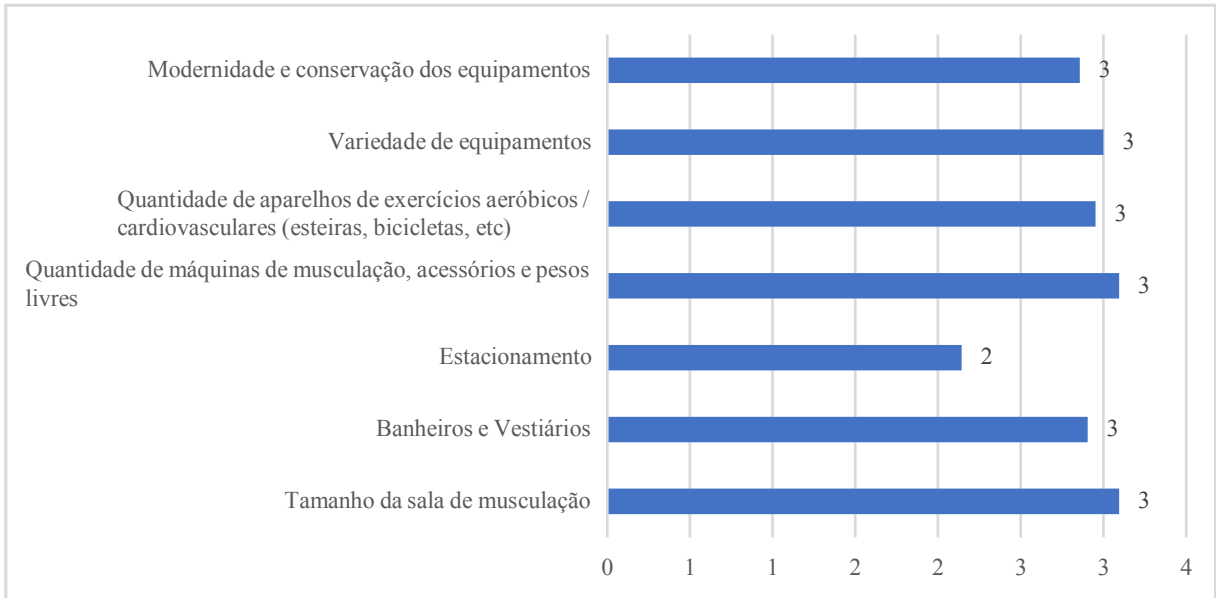


Fonte: dados da pesquisa, 2021

Adjetivos como prestativo (28,6%), motivador (14,3%), e experiente (9,5%) foram citados, além do profissional (23,8). Além disso também discorre-se sobre a questão de ser omissivo (4,8%).

Por fim, foi buscado entender o nível de satisfação dos sujeitos acerca do cenário geral das academias, conforme aborda posteriormente.

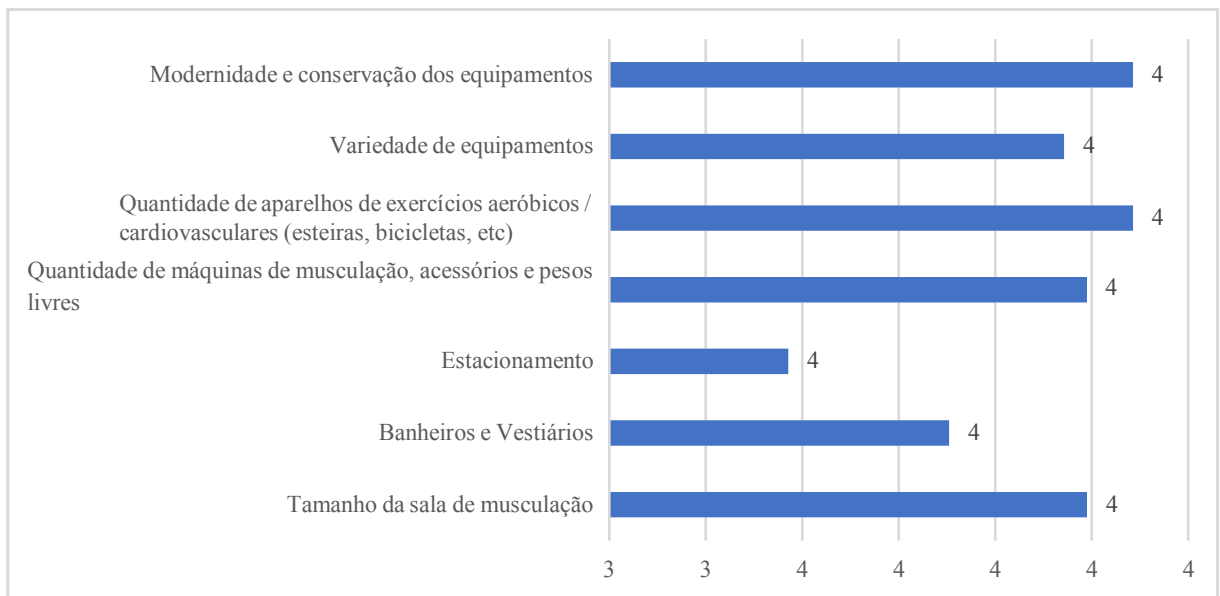
Gráfico 27 - Estrutura física e equipamentos - média de satisfação



Fonte: dados da pesquisa, 2021

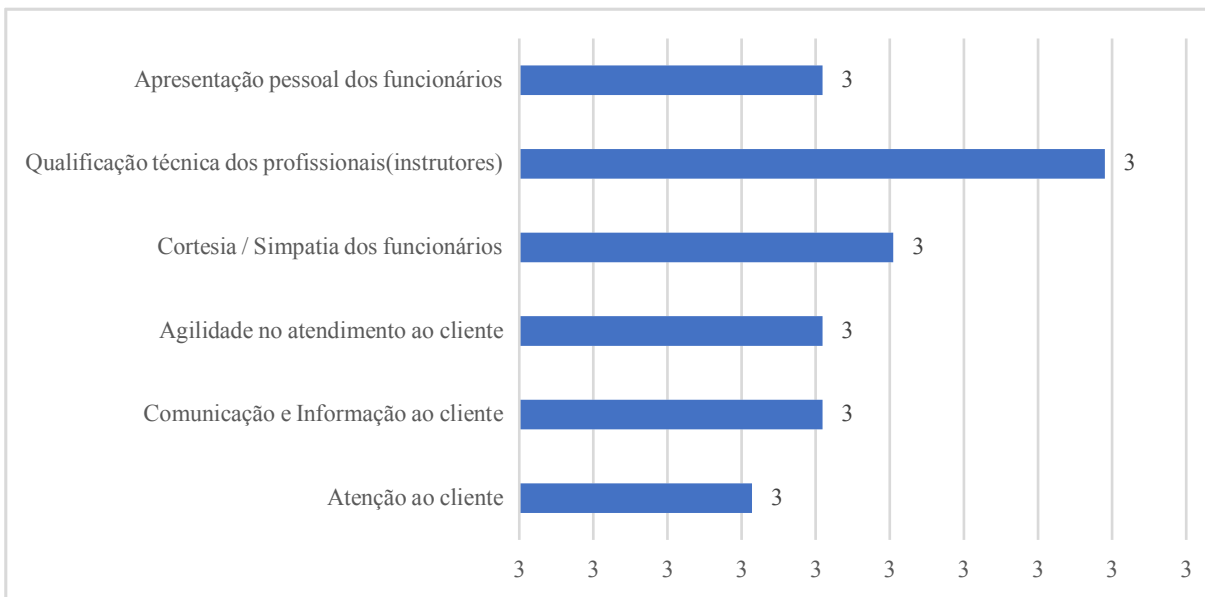
Conforme identifica-se os alunos esperam que as academias de musculação tenham modernidade e variedade com relação aos aparelhos que são direcionados para o exercício dos mesmos, sendo estes considerando fatores de desistências na permanência das unidades.

Gráfico 28 - Estrutura física e equipamentos - média de importância



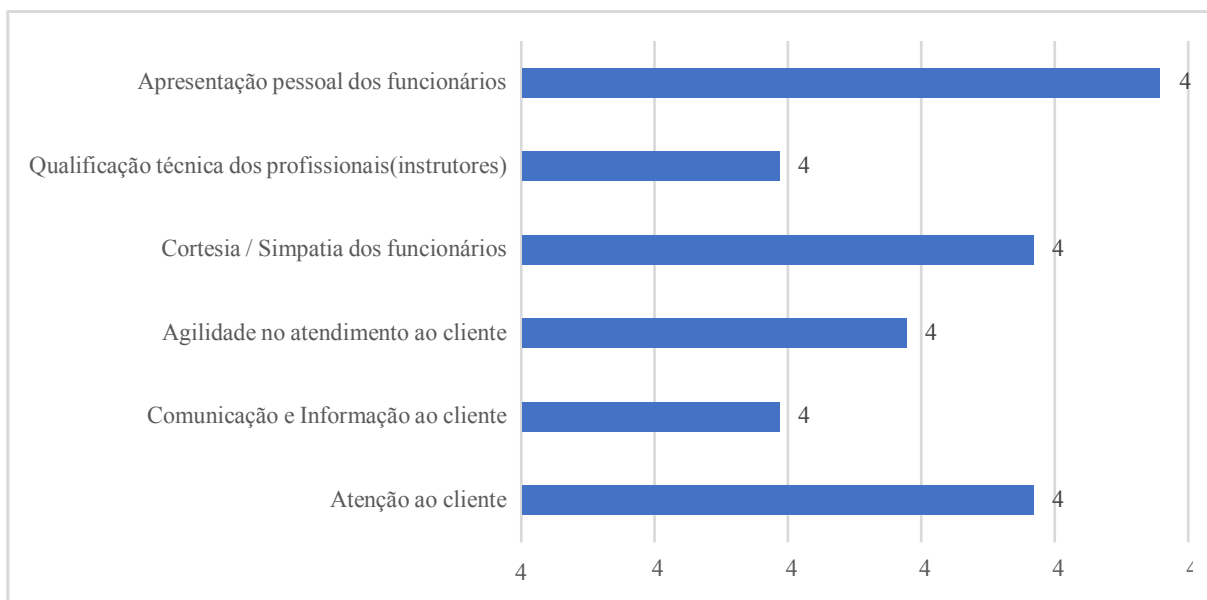
Fonte: dados da pesquisa, 2021

Gráfico 29 - Funcionários - média de satisfação



Fonte: dados da pesquisa, 2021

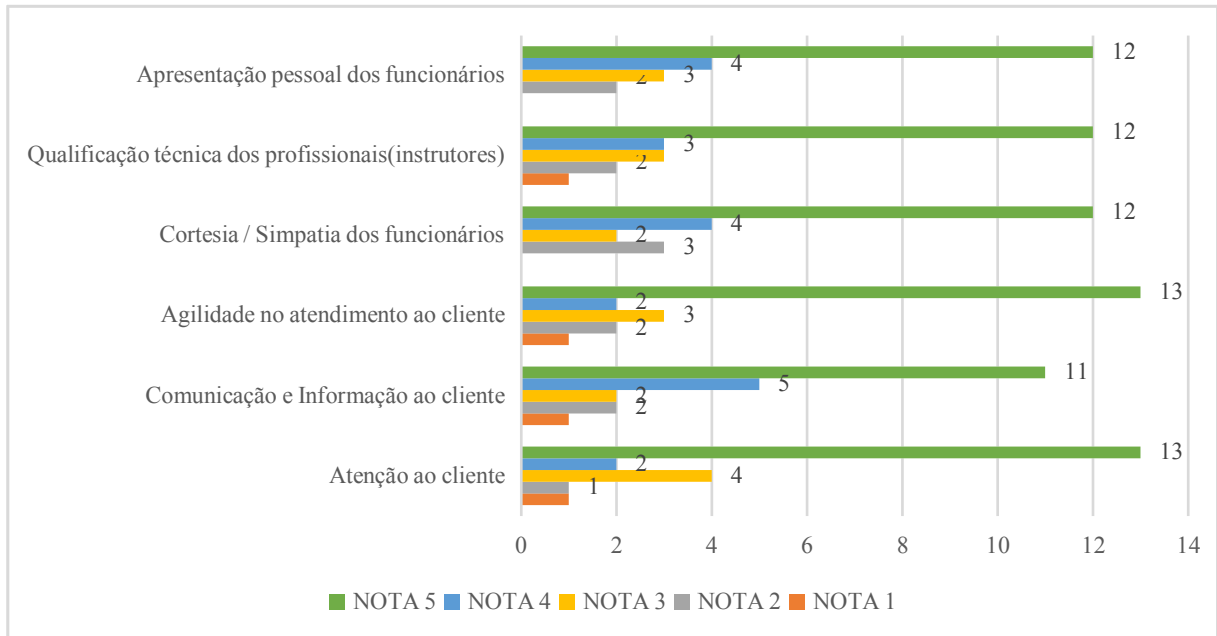
Gráfico 30 - Funcionários - média de importância



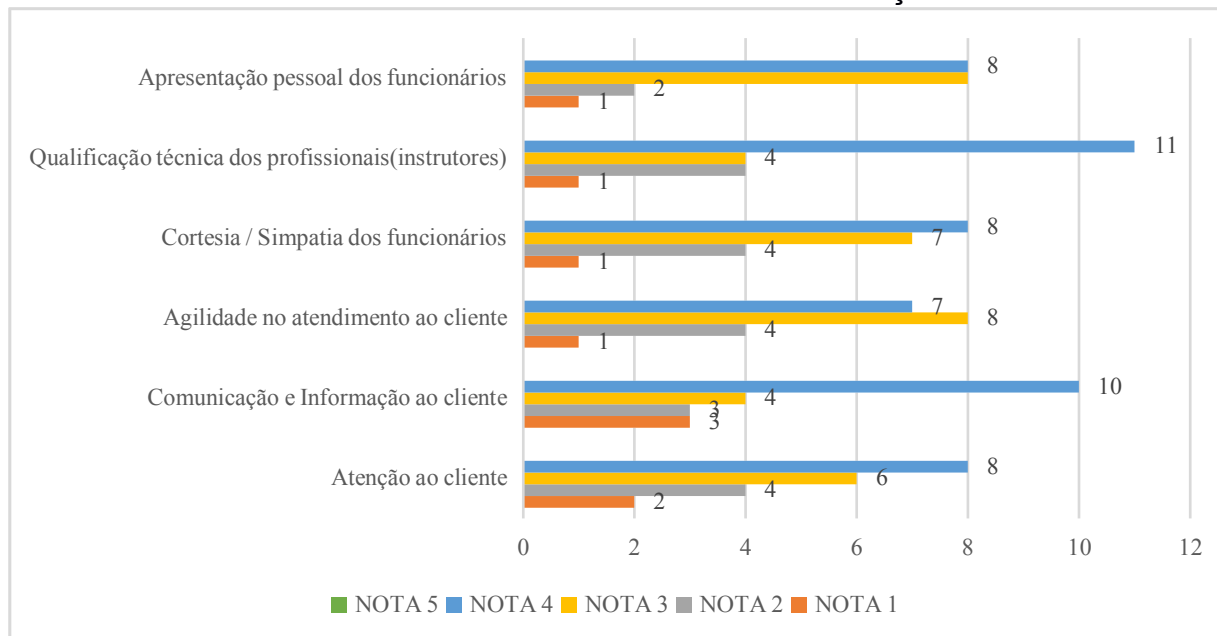
Fonte: dados da pesquisa, 2021

Com relação aos profissionais que atuam nos locais, os alunos esperam que sejam profissionais que observem melhor suas necessidades, já que de acordo com a fala deles, muitos professores oferecem o mesmo treinamento para vários alunos, com necessidades e desejos distintos.

Conforme apontam Liz e Andrade (2016, p. 07) que “a competência profissional é produto do conhecimento técnico/científico, ou seja, uma intervenção de qualidade é fruto do conhecimento e domínio técnico das tarefas profissionais”.

Gráfico 31 - Funcionários - grau de importância

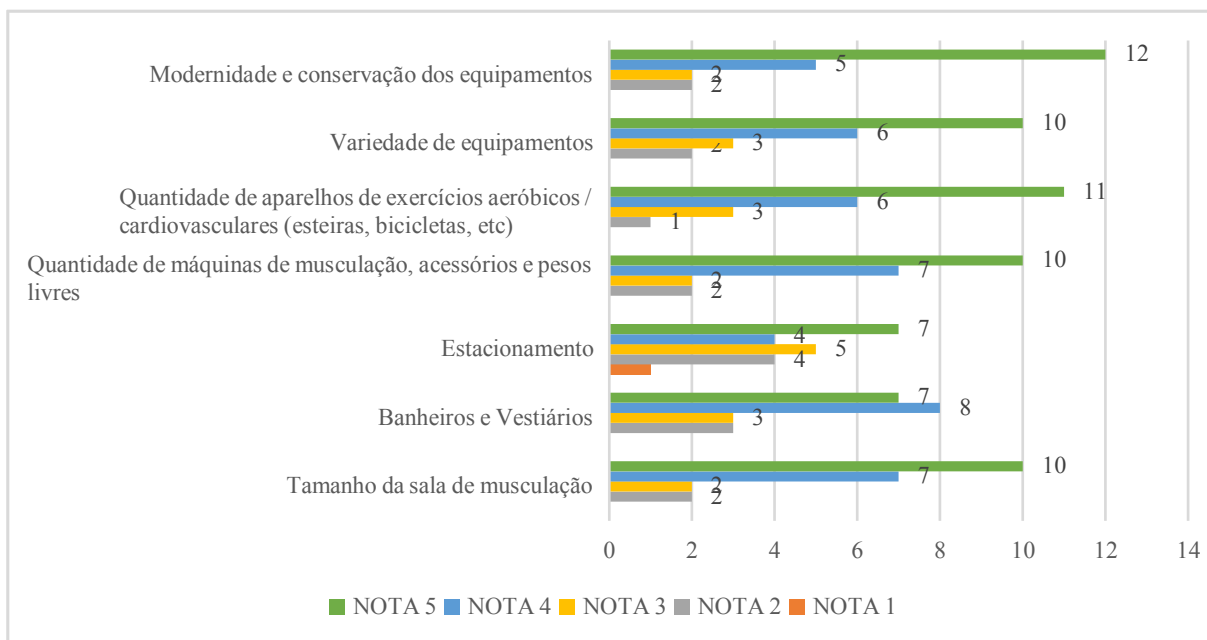
Fonte: dados da pesquisa, 2021

Gráfico 32 - Funcionários - nível de satisfação

Fonte: dados da pesquisa, 2021

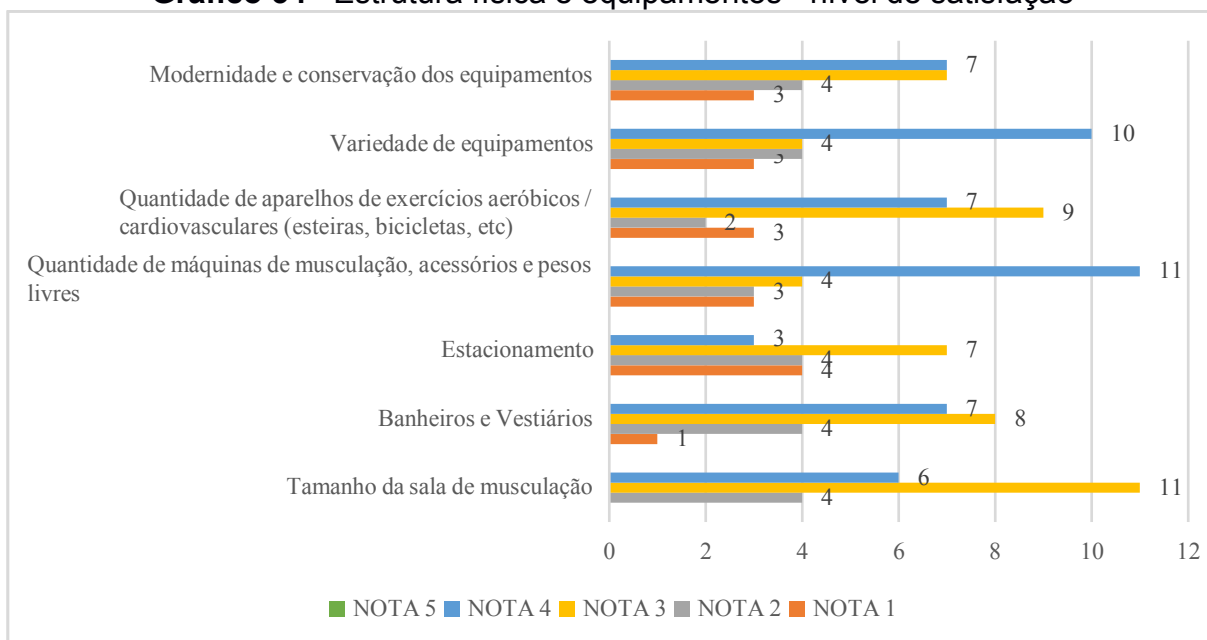
A satisfação junto aos profissionais, apresenta-se ao longo do texto, e nos gráficos 31 e 32 como talvez o principal motivos de desistência da pratica de musculação.

Gráfico 33 - Estrutura física e equipamentos - grau de importância



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Gráfico 34 - Estrutura física e equipamentos - nível de satisfação



Fonte: dados da pesquisa, 2021

Dessa forma, entende-se que estrutura física, incentivo dos profissionais e cuidado destes com o treino de cada aluno são preponderantes para a manutenção da inscrição daqueles que buscam academias.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme é possível identificar, o objetivo do estudo foram atendidos, a partir do momento em que foi possível identificar que as causas de desistência do treinamento resistido e rotatividade dos alunos nas academias de Mossoró associam-se, sobretudo, a falta de identificação com o profissional que o acompanha nos espaços das academias, isso fica evidente quando alguns alunos contratam *personal trainer* para os auxiliar nas atividades que precisam realizar.

Diante o texto é possível identificar o propósito dos alunos ao buscar acadêmicas de musculação estão relacionados a necessidade de melhoria em sua estética ou mesmo busca por socialização com os amigos, sendo que alguns afirmam que quando os amigos desistem de continuar indo a academia, eles também desistem de frequentar.

Entre as deficiências dos espaços estão a falta de estacionamento adequado, a falta de equipamento mais evoluídos e diversos, mas, sobretudo, profissionais que desenhem atividades específicas para cada aluno, já que eles afirmam que os professores passam a mesma sequência para todos que treinam.

Sendo assim, é possível entender que para minimizar as questões administrativas que interferem na continuidade da rotina de treinamento dos alunos é preciso rever o quadro de profissionais que acompanham os alunos, caso contrário, as dificuldades nesse sentido vão ficar cada vez mais complexas. É perceptível que quando o profissional acompanha, incentiva e ajuda o aluno, ele não desiste de frequentar a academia por motivos pessoais, pois sente vontade de retornar aos treinos.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, Ana Caroline. Aderência e permanência de praticantes de exercício físico em academias de Irati, PR. **Lecturas: Educación Física y Deportes**, v. 16, p. 156, 2011.
- ARONI, André Luis; ZANETTI, Marcelo Callegari; MACHADO, Afonso Antônio. Motivos e dificuldades para a prática de atividade física em academias de ginástica. **Coleção Pesquisa em Educação Física**, v. 11, n. 4, p. 1, 2012.
- BAADE, Caroline Rezende. **Administração e marketing na atração e manutenção dos alunos em academias**. 2003, 39 f, Monografia de Graduação do Curso de Licenciatura em Educação Física – UFPR, Curitiba.
- BEVILACQUA, Lidiane Amanda. **Qualidade de vida e Satisfação com o trabalho de profissionais de Educação Física atuantes em academias da cidade de Pelotas-RS**. 2013. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Pelotas. Disponível em: <https://wp.ufpel.edu.br/ppgef/files/2014/04/Lidiane-Bevilacqua.pdf>. Acesso em 10 dez. 2021.
- BRITO, Geisson. Adesão a prática de musculação nas academias do Brasil. **Revista CPAQV–Centro de Pesquisas Avançadas em Qualidade de Vida**; v. 13, n. 1, p. 2, 2021.
- CALESCO, Vinicius Almeida; BOTH, Jorge. **Qualidade dos serviços prestados pelas academias de ginástica**. Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación, n. 39, p. 6, 2021.
- CÂNDIDO, Altair. **Fatores que influenciam na permanência do (a) aluno (a) em uma academia de atividades físicas**. Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais. Minas Gerais, 2016.
- COSTA, Robson Antônio; DE SOUZA, Michel Assunção Vale. A gestão empresarial e a sua importância para as academias de ginástica. **Revista Interdisciplinar científica aplicada**, v. 12, n. 2, p. 40-61, 2018.
- CRUZ, Flavio Marcio Reis. **Valores pelos quais se pratica ou deixa de praticar a musculação**: reflexões acerca da rotatividade em academias de Belo Horizonte. 2006. Disponível em: https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/VRNS-9QKLTY/1/monografia_p_s_gradua_o_fl_vio_cruz_2005218256.pdf. Acesso em 10 mai. 2021.
- DAHLEM, Vanessa Raquel. **Motivos que levam a aderência e à resistência da prática regular de exercício físico em academia**. 2014. Disponível em: https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/2297/vanessa_TCC%20Vers%C3%A3o%20Final.pdf?sequence=1. Acesso em 20 mai. 2021.
- ESTEVAM, Lucas Lohhan de Sousa; MEDEIROS, Alexmara Barros. **Os benefícios do esporte no desenvolvimento da maturidade psicossocial em crianças de**

baixa renda. 2019. Disponível em: <https://bdtcc.unipe.edu.br/wp-content/uploads/2019/01/TCC-LUCAS-LOHHAN-1.pdf>. Acesso em 11 dez. 2021.

FERNANDES, Rita de Cassia *et al.* **Significados da ginástica para mulheres praticantes em academia: corpo, saúde e envelhecimento**. 2004.

FÜHR, Daize Pâmela. **Motivos de aderência e desistência à prática de exercício físico em academia em mulheres adultas**. 2018. Disponível em: <https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/5451/Daize%20P%C3%A2mela%20F%C3%BChr.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em 20 mai. 2021.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6. **São Paulo: Atlas**, v. 199, 2008.

GOETTERT, Henrique Moraes. **Motivação para adesão e permanência em academia de ginástica: um olhar sobre esses fatores na prática diária da terceira idade**. Anais do Salão de Ensino e de Extensão, p. 124, 2017.

GONÇALVES, Hortência. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 2ª edição, 2014.

IRIART, Jorge Alberto Bernstein; CHAVES, José Carlos; ORLEANS, Roberto Ghignone de. Culto ao corpo e uso de anabolizantes entre praticantes de musculação. **Cadernos de Saúde Pública**, v. 25, p. 773-782, 2009.

KLEIN, Fabio Alvim; MASCARENHAS, André Ofenhejm. Motivação, satisfação profissional e evasão no serviço público: o caso da carreira de especialistas em Políticas Públicas e Gestão Governamental 1. **Revista de Administração Pública**, v. 50, p. 17-39, 2016.

KNUPP, Márcio dos Santos. **O marketing e a qualidade na academia de ginástica**. Universidade Candido Mendes, 2009. Disponível em: http://www.avm.edu.br/docpdf/monografias_publicadas/k211007.pdf. Acesso em 12 dez. 2021.

LEMOS, Emmanuely Correia de *et al.* **Determinantes da adesão e não adesão ao programa academia da cidade, Recife-PE**. 2012. Tese de Doutorado. Centro de Pesquisas Aggeu Magalhães.

LESSA, Fábio de Sousa. **Atletas na Grécia Antiga: da competição à excelência**. Mauad X, 2018.

LIMA, Jonas. **Estratégias e Tendências Gerenciais na Gestão de Academias: O Perfil dos Coordenadores e das Academias em Videira**. PODIUM Sport, Leisure and Tourism Review, v. 7, n. 1, p. 106-126, 2018.

LIZ, Carla Maria de; ANDRADE, Alexandro. Análise qualitativa dos motivos de adesão e desistência da musculação em academias. **Revista Brasileira de Ciências do Esporte**, v. 38, n. 3, p. 267-274, 2016.

LIZ, Carla Maria de; ANDRADE, Alexandre. Análise qualitativa dos motivos de adesão e desistência da musculação em academias. **Revista Brasileira de Ciências do Esporte**, v. 38, p. 267-274, 2016.

MACHADO, Cristiano de Vargas. **Motivos da procura e desistência da prática de atividade física em uma academia de Santa Rosa-RS**. 2017. Disponível em: <https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/4350/Cristiano%20de%20Vargas%20Machado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em 02 mai. 2021.

MALAVASI, L. M; BOTH, J. Motivação: uma breve revisão de conceitos e aplicações. **Lecturas Educación Física y Deportes**, Buenos Aires, Año 10, n. 89, 2005.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. MARCONI, Marina, 1990.

MARTINS, Gyan Ricardo de Sousa Moreira. Adesão e aderência a iniciação de atividades físicas em academias de musculação. **Revista de Trabalhos Acadêmicos da FAM**, v. 2, n. 1, 2017.

MELO, Cristina Carvalho Carvalho de *et al.* Fatores que influenciam a evasão de clientes em uma academia: estudo de caso. **Revista Brasileira de Psicologia do Esporte**, v. 7, n. 2, 2018.

MELO, Cristina Carvalho et al. Fatores que influenciam a evasão de clientes em uma academia: estudo de caso. **Revista Brasileira de Psicologia do Esporte**, v. 7, n. 2, 2018.

MINAYO, Maria Cecília. **O desafio do conhecimento**. São Paulo: Hucitec, 2010.

MORAES, Roque. Análise de conteúdo. **Revista Educação**, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999.

MOTTA, Fabio Venlioles. **Manual do gestor de academia**. Rio de Janeiro: Sprint, 2005.

MURER, EVANDRO. Revista Completa. **Revista de Trabalhos Acadêmicos da FAM**, v. 6, n. 1, 2021.

PAIM, Maria Cristina Chimelo. Fatores motivacionais e desempenho no futebol. **Journal of Physical Education**, v. 12, n. 2, p. 73-79, 2001.

PEIXOTO, Douglas Henrique Chaves; CRUZ, Rodrigo Wanderley de Sousa. **Motivos estimulantes à prática de musculação em uma academia de João Pessoa-Paraíba**. *Diálogos em Saúde*, v. 1, n. 1, 2019.

PEREIRA, Evadio. **Motivações para a rotatividade de usuários em academias de ginástica**. *Revista Gestão Organizacional*, v. 13, n. 3, p. 32-52, 2020.

PERIM JUNIOR, Dorival Laerte. **Motivos para adesão à prática de exercícios físicos**. Lecturas: Educación Física y Deportes, v. 24, n. 251, p. 137-148, 2019.

PINA, Fábio *et al.* Motivação para a prática de exercícios com pesos: influência da supervisão e do gênero. **Revista Brasileira de Atividade Física & Saúde**, v. 19, n. 2, p. 168-168, 2014.

RAMOS, João Paulo *et al.* **O Papel da Educação Física no Contexto Escolar na Visão do Aluno**. 2017. Disponível em:

<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/173945/TCC%20Jo%C3%A3o%20Paulo%20Ramos%20EFBach20162.pdf?sequence=4>. Acesso em 10 dez. 2021.

RODRIGUES, Maicon. **Aderência, manutenção e desistência das práticas em academia**. 2018. Disponível em:

<https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/xmlui/bitstream/handle/123456789/5107/Maicon%20Rodrigues.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em 11 out. 2021.

SABA, Fábio. **Aderência à prática do exercício físico em academias**. São Paulo: Manole, 2001.

SANTO, Thamyris do Espírito. **Motivos de desistência da prática de atividades físicas em uma academia de Curitiba-PR**. 2016. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Disponível em:

http://repositorio.roca.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/8427/1/CT_COEFI_2016_2_08.pdf. Acesso em 10 abr. 2021.

SANTOS, Susan Cotrim; KNIJNIK, Jorge Dorfman. Motivos de adesão à prática de atividade física na vida adulta intermediária. **Revista Mackenzie de Educação Física e Esporte**, v. 5, n. 1, 2006.

TEIXEIRA, R; MADEIRA, M; MOTTA, A. F. Análise dos fatores motivacionais das atividades físicas nas academias da Cidade de Cabo Frio/R.J. In: **Meta Science**. X EAFERJ. V. 2, n. 2, p.54-54, 2005.

VIPERT, Karina de la Vega. **Academia de ginástica e musculação: dedicados a oferecer qualidade de vida e saúde**. Universidade do Sul de Santa Catarina, 2019.

Disponível em:

https://repositorio.animaeducacao.com.br/bitstream/ANIMA/11682/1/TCC_II-academia_Karina_vilpert.pdf. Acesso em 10 dez. 2021.

WEINBERG, R. S.; GOULD, D. **Fundamentos da psicologia do esporte e do exercício**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2001.

APÊNDICES

QUESTIONÁRIO 1

Sobre o aluno:

1- Sexo Biológico:

Masculino ()

Feminino ()

2- Idade: _____ anos

3- Renda domiciliar:

1. () Até 1.500 R\$ 4. () De 4.501 a 6.000 R\$ 2. () De 1.501 a 3.000 R\$ 5. () De 6.001 a 7.500 R\$ 3. () De 3.001 a 4.500 R\$ 6. () Mais de 7.500 R\$

4- Informações relevantes sobre rotina:

Trabalha ()

Estuda ()

Mora com a família/amigos ()

Mora sozinho (a) ()

Tem filhos ()

Cônjuge ()

Sedentário ()

Bebe alcoólicos com frequência ()

Fumante ()

Outro(s): _____

5- Grau de escolaridade

() Fundamental 2. () Médio incompleto 3. () Médio completo 4. () Superior incompleto 5. () Superior completo 6. () Pós-graduado

7. () Outro(s): _____

6 - Quantas vezes por ano voce faz avaliação física ou muda o treinamento, orientado(a) pelos profissionais?

sim, faço trimestral

Sim, faço simestral

Sim, faço anual

Não. Por favor, justifique o porquê: _____

7 - Antes de estar matriculado na academia, praticava algum exercício físico ou esporte regularmente?

Não

Sim. Qual? _____

8 - Frequência semanal:

1. () ATÉ 2X 2.()3X 3.() 4X 4.() 5X OU +

9 - Para otimizar seus resultados com a musculação, você acha necessário:

Mais empenho e dedicação sua (disciplina sobre alimentação, hábitos e rotina de treino)

Mais empenho e dedicação dos profissionais da academia

Maior suporte da academia (avaliações físicas periódicas, nutricionista, atividades extras, fisioterapeuta)

Outro(s): _____

Sobre a academia e gestão:

10 - Onde você encontrou o principal apoio para buscar a academia?

Indicação médica

Segurança

Comodidade

Orientação profissional

Resultados

Amizades / família

Localização

Equipe técnica

Publicidades / mídia

Modalidades

Valores

Espaço físico

Outro(s): _____

11 - Por que você escolheu determinada academia?

Localização

Preço

Pacote

Variedade dos equipamentos

Quantidade dos equipamentos, pesos e acessórios

Atendimento

Organização (limpeza, banheiros, acessórios arrumados)

Indicação de amigos/ família

Marketing (redes sociais, divulgações)

Outro(s): _____

12 - O que você mudaria na gestão?

Comunicação

Pacotes de fidelização

Atendimento da recepção

Profissionais de Educação Física

Preço

Oferta de outras modalidades

Outro(s): _____

13 - O que lhe incomoda na estrutura?

Organização (limpeza, banheiros, acessórios arrumados)

Problemas com estacionamento

Ventilação

Localização

Quantidade dos equipamentos

Variedade dos equipamentos

Iluminação

Dinâmica das músicas

Espaço

Outro(s): _____

14 - Você já mudou de academia ou pretende, por quê?

Mudei

não mudei

Mudei e pretendo mudar novamente

Mudei e não pretendo mudar novamente

Não mudei, mas pretendo mudar

Por que? _____

15 - Quais os motivos te levaram a que te levaram a dar início à prática de exercícios físicos regulares orientados, mesmo que tenha desistido, ou o que te faz permanecer na academia? (Numere os três principais, na ordem do mais importante para o menos importante)

Localização

Preço

Atendimento da recepção

Atendimento dos profissionais de Educação física

Modalidades ofertadas

Estética

Qualidade de vida / lazer / manutenção do humor ((redução de estresse e sentimento de bem-estar)

Socialização

Amigos / família

Indicação médica

Pacotes de fidelização

Equipamentos

Organização (limpeza, banheiros, acessórios arrumados)

Estética (emagrecimento / hipertrofia)

Condicionamento físico geral

Saúde (terapia ou profilaxia)

Lazer

Autoestima

Preparação física para algum concurso ou outra modalidade de esporte

Alto rendimento (atleta)

Alcance dos objetivos
acessibilidade
Socialização
Autoconfiança
Alívio das tensões
Menor risco de doenças do coração
Resistência ao cansaço
Tolerância as dores
Outro(s): _____

16 - Como você avalia a cordialidade dos colaboradores no atendimento?

Muito agradáveis
Agradáveis
Normais
Desagradáveis
Sem cordialidade
Outro(s): _____

17 - O que você acha sobre os equipamentos de sua academia?

Modernos
Diversificados e de variedade abrangente
Boa qualidade
Efetivos
Ineficientes
Velhos
De má qualidade
Desconfortáveis
Boa quantidade de equipamentos e acessórios
Pouca quantidade de equipamentos e acessórios
Outro(s): _____

18 - Está satisfeito com os profissionais de educação física no salão de musculação dessa academia?

Insatisfeito
Pouco satisfeito
Satisfeito
Indiferente
Muito satisfeito
Por que? _____

19 - Como você avaliaria os preços / custo benefício?

Barato
Justo
Caro
Muito caro

20 - Quão satisfeito você está com os serviços oferecidos na academia?

Insatisfeito
 Neutro
 Satisfeito
 Muito satisfeito

21 - Você recomendaria a academia a um amigo?

Sim (Por favor, especifique resumidamente suas razões:)

Não (Por favor, especifique resumidamente suas razões:)

Razões: _____

22 - Como você acha que os serviços ou instalações da academia podem melhorar? Por favor, diga-nos com suas próprias palavras:

Sobre a modalidade (musculação):

23 - O que o levou procurar uma modalidade esportiva específica ?

Indicação

Socialização

Curiosidade

Modalidade acessível

Orientação profissional

Outro(s): _____

24 - Por que você escolheu a musculação?

Curiosidade

Interesse estético

Socialização

Competição de resultados entre amigos

Prazer pela prática

Outro(s): _____

25 - Nível de treinamento / Há quanto tempo pratica ininterruptamente a musculação?

1 a 3 meses

4 a 6 meses

7 a 12 meses

Mais de 1 ano

Quanto tempo _____

26 - O que lhe incomoda no treino de musculação?

Dor muscular

Metodologia do professor

repetitividade

Outro(s): _____

27 - Você percebe alguns benefícios trazido pela musculação?

Redução de gordura

Tonificação dos músculos

Combate dos problemas emocionais

Disposição diária

Melhora da aptidão cardiorrespiratória

Condicionamento físico geral

Melhora do Sono

Outro(s): _____

Sobre a motivação:**28 – Qual o maior incentivo para continuar treinando?**

Condicionamento físico para efetuar outras modalidades esportivas

Condicionamento físico para efetuar atividades diárias

Autodesafio

Autoestima

Socialização

Família / amigos

Outro(s): _____

29 – Já interrompeu ou pensa em parar de treinar por algum tempo?

Parei e não retornei. Não sei se volto

Parei, mas pretendo voltar

Não parei

Parei, já retornei, mas vou parar novamente

Parei, retornei e não pretendo parar

30 – Quanto tempo?

31 - Quais os motivos que levou ou está levando a desistência da prática de atividade física?

Tempo

Localização

Preço

Atendimento da recepção

Atendimento dos profissionais de Educação física

Modalidades ofertadas

Falta de apoio social dos amigos e colegas

Meus amigos pararam

Falta de apoio social do (a) cônjuge e família

Pacotes de fidelização

Equipamentos

Organização (limpeza, banheiros, acessórios arrumados)

Não alcance dos objetivos

Falta de acessibilidade

O instrutor mudou seu estilo de aula (metodologia)
 Pouco vínculo com a equipe e professor
 Pouca confiança com a equipe e professor
 Falta de compromisso da equipe e professor
 Falta de segurança no local da prática
 Atividades desenvolvidas pelo programa
 Falta de quem cuide dos filhos/parentes
 Falta de transporte
 Não precisar praticar exercício
 Não gostar da prática de exercício
 Não conseguiu se socializar com os demais praticantes
 Falta da motivação própria
 Medo de Lesão
 O clima
 Presença de doença ou lesão
 Sentiu-se desconfortável
 Falta de habilidade para prática de exercícios físicos
 Desentendimento com a administração
 Estrutura da academia
 Problemas financeiros
 Gestaçã
 Não me adaptei com o instrutor
 Não atingiu os objetivos
 A distância da academia de casa
 A distância da academia do trabalho
 Outro(s): _____

32 - Se resolvesse voltar, retornaria para a mesma academia?

Sim, porque

Não, porque

Porque -----

Sobre os profissionais:

33 - Você contratou algum treinador pessoal (personal trainer)?

Sim, inclusive o conheci sendo instrutor geral da mesma academia que treino

Sim, o conheci fora da academia que treino

Sim, o conheci em outra academia como treinador pessoal

Sim, o conheci em outra academia sendo instrutor geral

Atualmente não, mas já contratei em outro momento

Não, nunca contratei, mas tenho vontade.

Não, nunca contratei

Outro(s): _____

34 - Como você avaliaria o seu personal trainer ou o treinador da academia?

Profissional

Ativo
 Prestativo
 Motivador
 Experiente
 Omisso
 Inconveniente
 Outro(s): _____

Nível de Satisfação e importância:

0: Muito insatisfeito 1: Pouco satisfeito 2: Neutro 3: Satisfeito 4: Muito satisfeito

0: Sem importância 1: Pouco importante 3: Importante 4: Muito importante 5:

Extremamente importante

36 - ESTRUTURA FÍSICA e EQUIPAMENTOS:

	Nível Satisf.	Grau de Imp
Tamanho da sala de musculação		
Banheiros e Vestiários		
Estacionamento		
Quantidade de máquinas de musculação, acessórios e pesos livres		
Quantidade de aparelhos de exercícios aeróbicos / cardiovasculares (esteiras, bicicletas, etc)		
Variedade de equipamentos		
Modernidade e conservação dos equipamentos		

37 - FUNCIONÁRIOS:

	Nível Satisf.	Grau de Imp
Atenção ao cliente		
Comunicação e Informação ao cliente		
Agilidade no atendimento ao cliente		
Cortesia / Simpatia dos funcionários		
Qualificação técnica dos profissionais(instrutores)		
Apresentação pessoal dos funcionários		

38 - CONFORTO e CONVENIÊNCIA:

	Nível Satisf.	Grau de Imp.
Localização da academia		

Limpeza dos ambientes da academia		
Ventilação dos ambientes da academia		
Iluminação dos ambientes da academia		
Organização dos equipamentos		
Música ambiente		
Dias e horários de funcionamento da academia		
Variedade de horários das aulas oferecidas		
O horário de funcionamento da academia		
Cumprimento dos horários estabelecidos		
A manutenção dos equipamentos e sala (conserto dos cabos das polias e etc)		
A ventilação da academia		

39 - PREÇO:

	Nível Satisf.	Grau de Imp.
Preço		
Planos e pacotes		
Promoções		
A possibilidade de negociação durante a renovação do contrato		

40 - INSTRUTOR DA ACADEMIA OU PERSONAL TRAINER:

	Nível Satisf.	Grau de Imp
A quantidade de instrutores		
A frequência que o instrutor corrige a movimentação dos alunos		
O acompanhamento dos instrutores após a avaliação física ou troca de treino		
A cortesia do grupo de instrutores		
A atenciosidade do grupo de instrutores		
A inovação nos métodos de treinamento prescritos pelos instrutores		
O embasamento técnico-científico demonstrado no momento da explicação da execução dos exercícios e outros		
O interesse e dedicação do instrutor pelo aluno		
A disposição para atender, quando você vai até o instrutor		
A continuidade do trabalho dos instrutores		
O atendimento geral que recebe dos		

instrutores		
A aparência dos instrutores		
A motivação passada pelos instrutores para que supere seus limites/melhore seu rendimento		

41 - Caso queira expressar alguma sugestão, reclamação ou qualquer opinião, por favor, use o espaço abaixo:
