

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA E DANÇA**

ISTELIZON FERREIRA MENDONÇA

**EVASÃO E ADERÊNCIA EM ACADEMIA DE GINÁSTICA: CASO DE UMA
PEQUENA ACADEMIA DE GOIÂNIA.**

**Goiânia
2016**

Istelizon Ferreira Mendonça

**EVASÃO E ADERÊNCIA EM ACADEMIA DE GINÁSTICA: UM ESTUDO DE
CASO EM UMA PEQUENA ACADEMIA**

Monografia submetida à Faculdade de Educação Física e Dança da Universidade Federal de Goiás como requisito para finalização do curso de Especialização Graduação em Educação Física Licenciatura.
Orientador: Prof. Dr. Roberto Pereira Furtado

Goiânia

2016

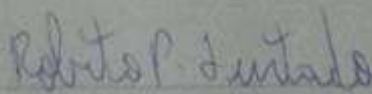
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA
ISTELIZON FERREIRA MENDONÇA

**EVASÃO E ADERÊNCIA EM ACADEMIA DE GINÁSTICA: CASO
DE UMA PEQUENA ACADEMIA DE GOIÂNIA**

Trabalho apresentado para obtenção do título de
Licenciado em Educação Física pela
Universidade Federal de Goiás, sob orientação
do professor Dr. Roberto Pereira Furtado.

Esta Monografia foi revisada após a defesa em banca e está aprovada.

Goiânia, março de 2016


Prof. (orientador)

Este trabalho é dedicado a meus familiares, amigos e professores.

AGRADECIMENTOS

A Universidade Federal de Goiás pela oportunidade de fazer o curso.

A Faculdade de Educação Física e Dança pela a minha formação e por ter conhecido a minha futura esposa na instituição.

Ao Professor Dr. Roberto Pereira Furtado, pelo tempo disponibilizado e pela orientação desta pesquisa.

Aos meus pais, que me inspiraram a iniciar e concluir está etapa da minha vida.

A minha irmã, pelo apoio e incentivo dado.

Aos meus colegas de faculdade, por terem me proporcionado grandes momentos de amizade e alegria.

“Embora ninguém possa voltar atrás e fazer um novo começo,
qualquer um pode começar agora a fazer um novo fim.”

(Chico Xavier).

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Frequência dos participantes por semana.....	25
Tabela 02. - Resultados atingidos.....	25
Tabela 03. Localização.	26
Tabela 04. Ainda é ativo?.....	26
Tabela 05. Qualidade dos professores.....	27
Tabela 06. Valores dos planos que estavam dentro da renda das pessoas	27
Tabela 07. Qualidade da Estrutura Física.	28
Tabela 08. O que motivou o sujeito a iniciar a prática de exercícios físicos.....	28
Tabela 09. Vínculos sócio-afetivos.....	30
Tabela 10. O que mais agrada o aluno na academia.....	30
Tabela 11. Motivos para a evasão.	31
Tabela 12. Grau de escolaridade.	32
Tabela 13. Fatores da evasão que poderiam ou não ter intervenção da academia.....	32
Tabela 14. Alunos permanentes se pensam em sair da academia.....	33
Tabela 15. Por que eles não sairiam da academia.	33

RESUMO

O objetivo principal deste trabalho foi compreender o porquê da evasão dos ex-alunos da academia pesquisada e também analisar o que motiva os alunos a permanecerem na academia. A pesquisa foi realizada em uma pequena academia do Setor Leste Universitário, na cidade de Goiânia, e foi desenvolvida através de estudo de caso, onde se foi aplicado dois questionários com perguntas fechadas e abertas para dois grupos com 25 participantes cada. A pesquisa apontou que para evasão dos ex-alunos, os maiores motivos para a saída foram a falta de tempo, trabalho, estudo, questões relacionadas a problemas de saúde, localização e proximidade da academia. Nota-se que os motivos que levaram os ex-alunos para a evasão, não estão relacionados a questões de qualidade dos professores, estrutura física e renda, devido aos níveis de satisfação apresentados. Enquanto que para aqueles alunos permanentes, o estudo mostra que os maiores motivos para a aderência são o bem estar e as relações interpessoais adquiridas na academia. Os resultados obtidos pela estética, saúde e condicionamento físico, localização e proximidade da academia, também são fatores considerados importantes para esta adesão.

Palavras- chave: Academia de Ginástica, Aderência, Evasão.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO 1 - ACADEMIAS DE GINÁSTICA: HISTÓRIA E ATUALIDADE.....	12
1.1 AS GRANDES REDES E FRANQUIAS: BODY SYSTEMS E CURVES.....	17
CAPÍTULO 2. ADESÃO, ADERÊNCIA E EVASÃO.....	21
CAPÍTULO 3. DISCUSSÕES E ANÁLISE DOS DADOS.....	25
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	35
REFERÊNCIAS.....	36
APÊNDICES.....	37
ANEXOS.....	41

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como tema a evasão e aderência em academias de ginástica. O estudo foi realizado em uma pequena academia¹ localizada no Setor Leste Universitário na cidade de Goiânia.

A sociedade atual enfrenta vários problemas relacionados ao modo de vida que, em muitos casos diminui consideravelmente os níveis de atividade física cotidianos. De acordo com Saba (2006, p.28) “pesquisas científicas demonstraram que a inatividade física mata mais do que a obesidade, a hipertensão, o tabagismo e o colesterol alto”. O autor explica ainda que o sedentarismo foi apontado pela Organização Mundial da Saúde, como uma das principais causas dos problemas de saúde da atualidade. A prática de exercício físico começou a ser estimulada pelas mídias se tornando um aliado contra o sedentarismo e seus males. Saba (2006) explica que a prática de exercícios físicos vem crescendo através dessa estimulação, tornando-se comum ver praças e parques cheios de pessoas fazendo atividades físicas, também ocorrendo um notável aumento no número de frequentadores nas academias de ginástica.

Com este crescimento, deu-se início nas academias de ginástica, uma nova perspectiva no modo de administração, surgindo assim segundo Furtado (2009) as academias racionalizadas, que introduziram métodos de administração, marketing e psicologia, afim de atrair mais clientes, assim acumular mais capital.

Apenas atrair não é o suficiente, pois nota-se a grande rotatividade dos clientes. Saba (2006) afirma que em 6 meses 50% dos alunos se evadem das academias, um número alto, fazendo assim com que as academias procurassem métodos para a permanência dos alunos. Se forem comparadas com as pesquisas sobre fatores motivacionais para o início da prática de exercícios físicos, as pesquisas sobre aderência tem uma quantidade muito pequena, apesar disso nota-se que as pesquisas em relação aos motivos para aderência e evasão vêm crescendo.

¹ Furtado(2008) considera academia pequena, aquela que possui um número de até 400 alunos matriculados, e um tamanho menor que 500 metros².

O objetivo principal deste trabalho foi compreender o porquê da evasão dos ex-alunos da academia pesquisada e também analisar o que motiva os alunos a permanecerem na academia.

A pesquisa foi desenvolvida através de estudo de caso, onde se foi aplicado dois questionários com perguntas fechadas e abertas para dois grupos (A e B) com 25 participantes cada. O grupo A foi composto de ex-alunos da academia, que se evadiram das práticas no ano de 2015, já o grupo B foi composto por alunos permanentes da academia que estavam frequentando há pelo menos 6 meses. Através dos dados disponibilizados pela academia, procuramos os alunos que saíram da academia perguntando se eles poderiam participar da pesquisa, entretanto grande parte dos ex-alunos não quiseram participar, o que dificultou a coleta dos dados de 25 indivíduos. É importante ressaltar que todos os 50 sujeitos que contribuíram com a pesquisa assinaram o termo de consentimento livre e esclarecido (ANEXO B).

O questionário foi desenvolvido pelo pesquisador em conjunto com o orientador. O questionário do grupo A foi formado por 17 questões, sendo 4 questões abertas e 13 questões fechadas, já o questionário do grupo B foi composto por 15 questões, sendo 3 abertas e 12 fechadas. Para aplicar o questionário do grupo A, tivemos que nos deslocar até os indivíduos, encontrando-os em suas residências, locais de trabalho ou de estudo, entre outros. Para a análise do conteúdo, foi utilizado elementos da estatística básica para as questões fechadas e análise de conteúdo para as questões abertas.

O trabalho foi dividido em 3 capítulos, no capítulo 1 introduziremos um pouco sobre a história das academias no Brasil e em Goiânia, a partir de uma revisão de literatura. No decorrer do capítulo, foi apresentado as mudanças e transformações ocorridas nas academias de ginástica, levando em consideração a forma de administrar, o público alvo, a influência das mídias, entre outros. Neste capítulo também está presente uma discussão sobre o surgimento do interesse dos grandes empresários em investir seus capitais na indústria do *fitness*, surgindo assim as grandes redes e franquias. O desenvolvimento do *fitness* até o *wellness* foi abordado, enfatizando a mudança dos significados da academia para as pessoas. Como exemplos das novas características presentes na indústria do *fitness*, apresentaremos duas das maiores franquias: a Curves e a Le Mills-Body Systems. Este capítulo foi

referenciado através dos autores Furtado (2007), Furtado (2009), Gomes (2010), Mascarenhas (2007) e Saba (2006).

O capítulo 2, contém alguns referenciais teóricos sobre os dois conceitos principais deste trabalho: a evasão e a aderência nas práticas de exercícios físicos em academias. Referenciamos em pesquisas de Tahara (2003), Santos (2006), Guimarães (2012), Liz (2010) e Saba (2006), que apresentam alguns dos motivos que levam as pessoas a praticarem exercícios físicos, algumas dificuldades que estes praticantes tem para a manutenção da prática e os maiores motivos para a evasão.

No capítulo 3, os resultados e as discussões são apresentados. Através da análise dos dados, pode-se responder algumas questões sobre os motivos que levaram os ex-alunos a iniciarem a prática, se eles continuam a praticar exercícios físicos, e principalmente, apresentou-se os fatores que contribuíram para a evasão, objetivo principal deste trabalho. Neste mesmo capítulo, foi apresentado quais os motivos que motivaram os atuais alunos a praticarem exercícios, e além disso, os fatores que levaram a aderência dentro da academia.

CAPÍTULO 1 - ACADEMIAS DE GINÁSTICA: HISTÓRIA E ATUALIDADE

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2013), número de academias no Brasil, cresceu de uma forma exponencial. O (SEBRAE) também afirma que em cinco anos esse crescimento foi de aproximadamente 133 %, onde em 2007 haviam 9,3 mil academias, essa quantidade até 2012 cresceu para 21,7 mil empresas que atuam nesse ramo, o que demonstra um mercado promissor, e esse crescimento, ainda vai ser maior, o SEBRAE (2013) ainda traz:

A depender dos empreendedores brasileiros, a atividade tem tudo para continuar impulsionando os pequenos negócios no país. É o que mostram os acessos contabilizados em setembro no portal do Sebrae, que reúne uma seleção de ideias de negócios e ramos nos quais o potencial empreendedor pode investir. Academia de Ginástica foi a ideia mais procurada pelos usuários, com 2.380 visualizações, seguida de Empresa de Alimentos Congelados – 1.637 acessos²².

Todo esse potencial de hoje se deu em torno de um processo de transformação das próprias academias e da nossa sociedade contemporânea. Antes, as academias não eram nem de longe esse mercado rentável e promissor, como será explicado adiante.

No Brasil, segundo Capinussu (2006 *apud* Furtado 2009), a Associação Cristã de Moços (ACM) do Rio de Janeiro em 1930 foi um dos primeiros ambientes com um sistema mais próximo de academia que conhecemos hoje, lá se praticavam judô, ginástica calistenica e outras modalidades esportivas. As primeiras academias, também segundo Furtado (2009), se localizavam nas grandes capitais brasileiras, próximas ao litoral, cidades como Rio de Janeiro e São Paulo.

A partir de 1940, Capinussu (2006 *apud* Furtado 2009) afirma que estas começaram a se transformar e se tornaram semelhantes as academias que conhecemos hoje. As primeiras tinham pouco a oferecer em questão de opções, quase sempre as modalidades praticadas nesses âmbitos eram ginastica, artes marciais orientais e musculação. Uma década depois, segundo Bertevello (2006 *apud* Furtado 2009), as academias começaram a se expandir,

²² Disponível em <http://www.sebraesp.com.br/index.php/23-noticias/comercio-e-servicos/11008-numero-de-academias-aumenta-133-em-cinco-anos>

para outras capitais e cidades de médio porte, ainda disponibilizando poucas modalidades. Ribeiro (2004 *apud* Furtado 2009) aponta que nesse momento histórico foi fundada a primeira academia de Goiânia, em 1957, denominada Academia de Halterofilismo Musculo y Poder.

Estes ambientes segundo os autores Nobre (1999 *apud* Furtado 2009), eram nomeados a partir das modalidades oferecidas, por isso, era comum encontrar academias chamadas de Instituto, Dojô, Centros e Clubes. Os donos tinham afinidades com as práticas que eram ofertadas, em sua grande maioria, eles mesmo eram os professores, pois tais proprietários eram Professores de Educação Física ou Senseis, ou apenas praticantes que passavam seus conhecimentos adiante. Ribeiro (2004 *apud* Furtado 2009), afirma que em Goiânia, as primeiras academias não tinham como finalidade o lucro, os donos eram praticantes de musculação, que gostavam da modalidade. A mesma autora também explica que os equipamentos e pesos eram em grande parte feita pelos próprios donos, que utilizavam matérias como canos pvc, concreto, barras de ferro. Nessa época, ainda não havia uma indústria focada na produção de equipamentos de musculação.

O Fisiculturismo ganhou força no final da década de 60 e início da década de 70, com campeonatos como Mister Universo e Mister Olympia, surgindo assim um ícone mundial da musculação, até então o desconhecido Arnold Schwarzenegger, nessa década se torna o grande propulsor dessa modalidade no mundo. Sobre isso, Furtado (2009, p.2) explica que:

Com o processo de concentração de capital e a divulgação do halterofilismo e das academias de ginástica através dos filmes como os de Arnold Schwarzenegger e das competições de fisiculturismo nos âmbitos regionais, nacionais e mundiais, os prêmios de Mister Universo e Mister Olímpia, as academias foram crescendo aos poucos.

Ao se tornar ator, essa visibilidade aumentou ainda mais, agora os culturistas estavam em Hollywood. Além de Schwarzenegger, se destacou também o Louis Jude Ferrigno mais conhecido pelos papéis de Simba e Hulk.

Com isso, aumentou-se a demanda nas academias, porém no final da década de 80 que esse crescimento se torna estrondoso, Furtado (2009) aponta que nos Estados Unidos, a atriz Jane Seymour Fonda lança o Workout

programs, um programa de exercícios aeróbicos que rapidamente se popularizou, nesse mesmo período. Furtado (2009, p.3) acrescenta que “a ginástica aeróbica, com a incorporação do ritmo musical, traz um novo estímulo aos praticantes e passa a ser uma “febre” a partir de meados dos anos 80 até início dos anos 90.”, a cantora Madona também ajuda nessa popularização, a diva do pop com seu corpo torneado se torna um exemplo estético corporal a ser seguido.

Justamente nesse momento, o nome “academia” se adere, Furtado (2009, p.4) traz:

Assim, as academias que surgiram a partir de meados de 1980 já apresentavam mudanças em seus nomes, acompanhando a essa mudança de atendimento de necessidades do público. Ao invés de nomes como “Músculo e Poder”, “Academia do Tarzan”, “Centros de Fisiculturismo” e outros que buscavam demonstrar imponência e faziam referência ao halterofilismo, começam a surgir nomes que evidenciam mais a ginástica e/ou a musculação.

Furtado (2009) explica que nesse momento os Centros e Institutos de homens fortes e musculosos abrem as portas para as mulheres, transformando o culturismo e halterofilismo em musculação, as academias passam a serem mais frequentadas por ambos os sexos, a maioria em busca de um corpo “bonito e saudável” e com esse crescimento da demanda, começa a surgir as indústrias de equipamentos de academias, com aparelhos modernos, esteticamente bonitos e com formatos biomecânicos mais adequados para prevenir lesões.

De acordo com Furtado (2009), no começo dos anos 1990 a indústria do *fitness* chega com força ao Brasil, com a abertura dos investimentos e mercado brasileiro para o exterior. O mesmo autor diz que as academias passam a oferecer várias modalidades, artes marciais, ginastica aeróbica e localizada além da musculação com o seu amplo arsenal de equipamentos. Furtado (2009, p.4) afirma que “as salas de musculação e de ginástica começam a se mostrar imponentes pela caracterização e quantidade de seu maquinário.” E, ao mesmo tempo, começam a surgir as grandes academias no Brasil. É quando o mercado do *fitness* se torna altamente rentável, e empresários seguem essa tendência investindo no ramo. Furtado (2009, p.4) mostra:

As academias de ginástica, a partir de então, começam a sofrer um novo movimento de transformações. A demanda pelo serviço oferecido pelas academias cresceu. Capitais oriundos de outros ramos migraram e começaram a ser investidos em academias de ginástica.

Academias do exterior também chegam, Furtado (2009) aponta que nesse período a rede de academias americana Body Systems chega com um novo método de aulas, com aulas prontas, pré-coreografadas e, com esse processo, surge a necessidade de uma nova organização. São implantadas técnicas administrativas, de marketing e psicológicas. Vínculos que antes eram estabelecidos através da afinidade pessoal, agora são criados a partir de técnicas racionalizadas, relacionadas com esta nova característica da academia de ser uma empresa administrada que visa o lucro.

Assim, Furtado (2007) apresenta três estágios de organização das academias: o primeiro estágio se constitui de uma forma mais amadora de organização, presente nas academias antigas, aquelas nas quais os seus donos tinham academia pela afinidade, um modo de administração empírica; já o segundo estágio se dá pelo processo de transição, onde as academias estavam começando a implementar alguns métodos de administração, porém ainda permanecia um caráter de afinidade; o terceiro estágio, que é a forma de gerencia de academia da atualidade, são implementadas técnicas administrativas mais avançadas, com uma racionalização dessa organização.

Estes três estágios segundo Furtado (2007), apresentam ainda características distintas, sendo que o primeiro possui um caráter de oferta aos seus clientes voltado para o *fitness*, exemplos são as primeiras academias como já falamos, que era predominantemente ocupada pelos halterofilistas e culturistas, a busca de um corpo forte e musculoso.

No segundo estágio, o *fitness* já estava consolidado, segundo Furtado (2007), neste, inicia uma abordagem do *wellness*, a busca pela estética e pela aptidão não é negada, porém a forma como ela é buscada e discutida, onde o professor começa a alertar sobre os problemas relacionados ao excesso de treino, anabolizantes e nutrição. O conceito de *wellness* é o eixo central nas academias do terceiro estágio, ele engloba não só a aptidão física e estética, mas também questões relacionadas a saúde, relações sociais o bem estar.

Assim, Saba (2006, p. 39) explica que:

Em síntese, *wellness* é o equilíbrio do ser humano com seu ambiente, sua psique, seu corpo. É sentir-se bem, estar satisfeito e motivado, com boa saúde... *Wellness* é a satisfação harmoniosa dos objetivos e desejos de alguém, guiada por princípios éticos, de saúde e felicidade.

Para se matricular em uma academia, o aluno paga antes, para obter o direito de treinar no local, então as academias oferecem vários planos de pagamento, em sua grande maioria o plano mais simples é a mensalidade, onde se pode usufruir de várias modalidades da academia durante um mês. Além da mensalidade, existe as aulas avulso ou diária, que o próprio nome sugere o aluno paga pelo dia de treinamento.

As academias dos anos 90, ou as pequenas academias na atualidade utilizam apenas desses dois métodos de pagamento, já as grandes academias, oferecem algo a mais que isso, elas oferecem planos trimestrais, semestrais e anuais, onde quanto maior o período do plano, mais barato vai se tornando a mensalidade no resultado da soma no valor (FURTADO, 2007).

Para que esses planos sejam comprados, as academias utilizam de vários métodos de marketing e venda e o recepcionista tem um papel muito importante nesse processo. Os recepcionistas, segundo Furtado (2007), são treinados para serem vendedores. Na recepção, analisam os clientes em potencial afim de traçarem um perfil para que possam encaixar em grupo pré-estabelecido. Através desse encaixe, o recepcionista utiliza de técnicas de vendas próprias para o padrão do cliente em potencial, muitas das academias fazem do uso de questionário anamnese para ajudar nesse reconhecimento.

O professor é também um vendedor. Além do ensino, deve também se preocupar com a venda do produto e manutenção destes clientes, ele deve ser preparado com técnicas próprias para tal, técnicas estas absorvidas da psicologia, marketing e das áreas da administração (FURTADO, 2007).

O “tour” é bastante praticada pelas academias “racionalizadas”, o visitante e convidado a conhecer a estrutura física, os equipamentos e o âmbito em geral, geralmente esse tour é direcionado pelo recepcionista ou professor da empresa, que também é um vendedor. Furtado (2007, p.135) diz:

O objetivo fundamental desse movimento, que está sendo chamado de recepção, é concretizar a venda. Seja de quem for a responsabilidade do tour e do atendimento, do professor ou recepcionista, esse é um momento de venda. O professor quando atende o aluno em potencial é um vendedor e, nas academias híbridas, ele é treinado para isso.

Nesse momento, é apresentado todas as qualidades da empresa, mas não só isso, o vendedor como foi dito, já tem os dados desse visitante, e através das técnicas de venda, reconhece alguma das “fraquezas” de tal, e também analisa quais são as necessidades e objetivos do indivíduo, então ele sugere que naquele ambiente este irá se satisfazer enquanto suas necessidades e objetivos.

1.1 AS GRANDES REDES E FRANQUIAS: BODY SYSTEMS E CURVES.

Com a introdução dos grandes empresários, e conseqüentemente a entrada de uma grande quantidade de capital no mundo *fitness*, Furtado (2007) diz que as grandes empresas foram ganhando espaço nesta tendência, surgindo assim as redes e franquias de academias e treinamentos pré-coreografados. Uma dessas grandes empresa é a Body Systems, que pertence ao Grupo da Nova Zelândia Les Mills. Segundo o site da Body Systems/Le Mills México são cerca de 14.000 academias licenciadas em 80 países, contando com mais de 100.000 instrutores certificados, demonstrando o quão gigantesco é esta marca. A Body Systems está presente no Brasil desde 1997, e segundo o site oficial da Body Systems Brasil existe mais de 1200 academias licenciadas no país, uma quantidade impressionante. Sua marca é bem valorizada, e tem muita credibilidade, o seu tamanho mostra isso, Gomes (2010, p.170) fala:

Todos os programas distribuídos pela Les Mills são produzidos em Auckland, Nova Zelândia, e sua concepção une coreografias de baixo nível de complexidade, sob o aspecto da execução, e com músicas altamente estimulantes, dando forma a aulas excitantes e de rápida frequência. A cada período de três meses, são agregadas a cada um destes programas novas aulas, com músicas, instruções e coreografias reproduzidas em mídias que permitem sua distribuição em escala mundial. Assim, a Les Mills padroniza e massifica, por uma vasta rede de academias, as mesmas aulas e coreografias.

A Le Mills torna assim, o seu produto atrativo, oferecendo as academias, e aos seus instrutores nomeados de Body Training Systems, produtos já pensados e pre-coreografados relativamente fáceis e estimulantes, além disso, as academias licenciadas pela Le Mills-Body Systems recebem informações e cursos administrativos voltados para as academias além de materiais de marketing, o Site da Le Mills (2015) traz:

Preparamos os professores e damos todas as diretrizes ao gestor para que juntos sejam capazes de gerar resultados consistentes para as academias. Com o suporte dos materiais de marketing trimestrais, a atualização técnica dos professores a cada mudança de mix , nossos programas são capazes de agregar valor ao seu negócio, com a força da ginástica coletiva.³

Trazendo assim além da marca, uma concepção mais racionalizada de gestão e administração para a academia o site também diz:

Seu alunos possuem características e necessidades particulares. Por isso é imprescindível identificar qual tipo de aula e mais adequada para cada tipo de turma. Nossos programas são desenvolvidos para atender diversas características dos praticantes, formando assim um leque que abrange todos os perfis de aluno.

O marketing utilizado pela a empresa é bastante eficiente, usufruindo de meios tecnológicos, como cds, dvds, cartazes, páginas na internet e o próprio site, a Le Mills conquista a cada dia, mais filiados, garantindo um retorno ao investimento feito pela academia e professor.

Para se licenciar, a academia deve pagar uma mensalidade a Le Mills pelo uso da marca. Seus professores devem se tornar Body Training Systems, pagando um curso para obter a licença de instrutor primeiramente que lhe dá direito de trabalhar em uma academia licenciada, para só depois poder pagar o credenciamento podendo assim trabalhar em qualquer academia licenciada no mundo, o processo de avaliação destes, se dá através do envio de um vídeo feito pelo o interessado a se tornar Body Training Systems para a Le Mills

³ Disponível em <http://lesmills.com.br/academias/licenciamento-academias>

seguindo as recomendações e coreografias que o sistema pede, lá esse vídeo será avaliado (GOMES, 2010).

Os materiais dos cursos em sua grande maioria são vídeos, CDs e DVDs. Isso se torna muito rentável para a Le Mills, que além dos módulos, tem uma variedade grande de programas, Gomes (2010, p. 177) afirma que “a cada três meses, os programas são renovados e um novo mix é lançado, o que gera dependência por parte das academias e dos professores para a atualização do padrão de qualidade Body Systems”.

Outra rede de academias que vem lucrando bastante na atualidade e a Curves, presente em mais de 80 países segundo o Site da Curves do Reino Unido (2015), e com mais de 10 milhões de clientes, ela se destaca por ser voltada para o segmento feminino, a Curves é uma academia só para mulheres, uma rede tão grande assim, se fortalece a cada dia mais, fruto de uma sociedade que está cada vez mais preocupada com estética e saúde, Mascarenhas (2007, p.241) traz:

[...] o comércio de práticas corporais, voltado ao segmento feminino, ganha força e legitimidade, especialmente, devido à intensificação das preocupações com a estética relacionada aos padrões de beleza vigentes que, cada vez mais, aparece colada à própria noção de saúde. Isto é, beleza e saúde, saúde e beleza, mais e mais, são qualidades igualadas. Nesse sentido, as academias de ginástica criam e recriam novas práticas corporais como uma alternativa para se vender um corpo mais belo e saudável. E como os meios de comunicação constituem um poderoso instrumento no processo de mundialização da cultura, nota-se o surgimento de uma nova utopia vinculada ao corpo e a relação entre saúde e beleza.”

Com seu público alvo totalmente definido, essa rede pode direcionar seus métodos de atendimento, marketing, treinamento e equipamentos, tornando assim um fator favorável a aderência deste segmento a academia.

Outra característica marcante da Curves, é o seu método de treino composto por exercícios cardiovasculares e musculação que tem uma duração de apenas 30 minutos, com aparelhos específicos. Mascarenhas (2007, p. 246) explica:

O sistema da Curves consiste, deste modo, numa espécie de circuito *fast fitness*, que é uma forma de treinamento onde os

exercícios são executados sem intervalo entre um e outro, com 16 estações de equipamentos de resistência hidráulica e estações de movimentação. Foi desenvolvido sobre equipamentos de resistência de fácil utilização e projetados especialmente para mulheres. Como não há necessidade de se trocar pinos ou anilhas de peso, nada precisa ser configurado durante o circuito. Assim, as alunas não podem, de modo algum, colocarem-se estáticas.

A mulher moderna, tem muitos deveres, a correria da cidade, o emprego e algumas destas são donas de casa, todas essas responsabilidades acaba tornando o tempo escasso. Guimarães (2012) diz que as mulheres dão mais importância para a estética e saúde. Com isso, a Curves se torna uma academia atrativa, pelo seu custo benefício e todas as vantagens de uma academia feita para mulheres.

Mascarenhas (2007) explica que na Curves os exercícios são práticos e com aparelhos simples, com um treino que dura 30 minutos, além de ser uma academia racionalizada onde todos no ambiente são mulheres, as professoras e recepcionistas são treinadas para serem agradáveis e demonstrarem que se importam com você, lembrando do seu nome e até mesmo do seu aniversário.

Tudo isso faz com que a aderência nesse local seja de uma probabilidade imensa, e está é a palavra chave para as academias hoje, a busca pela a aderência dos clientes.

CAPÍTULO 2. ADESÃO, ADERÊNCIA E EVASÃO

Hoje as academias vivem uma perspectiva de mercado muito boa. Os incentivos das mídias e as técnicas de marketing e administração adotadas, estão gerando lucro para as academias, principalmente as racionalizadas, e essa massificação das academias é explicada por Tahara (2003, p.8):

A população está cada vez mais se preocupando com a melhoria da qualidade de vida e essa conscientização, a respeito da importância do exercício físico, vem proporcionando um grande aumento de público nas academias de ginástica.

A sociedade contemporânea enfrenta diversos problemas relacionados à saúde e a prática de exercícios físicos se torna um auxílio na remediação destes males. As mídias vêm incentivando cada vez mais o uso destas práticas, porém mesmo com tanta informação, grande parte das pessoas que a iniciam, acabam não dando continuidade, não obtendo assim os benefícios gerados pelo programa de exercícios. (SANTOS, 2006).

O processo de aderência do aluno na prática não se dá logo no início. Santos (2006) diz que esse processo de inatividade até a manutenção dos hábitos é lento.

As academias perceberam a importância da aderência dos seus clientes, pois é grande a rotatividade de alunos, mesmo com tanta informação positiva sobre a prática contínua de exercícios físicos nas mídias. Saba (2006, p. 35) mostra que “dados coletados em várias partes do mundo revelam que aproximadamente 6 meses após o início da atividade, 50 % dos praticantes desistem.”

Por isso as academias que mais adotam estratégias de marketing vêm desenvolvendo técnicas para a manutenção dos alunos, a fim de garantir a fidelidade. Alguns exemplos são os planos mais longos, programas personalizados, atendimento mais humanizado, uma maior variedade de modalidades além da renovação e reformulação destas frequentemente. E além disso Saba (2006) afirma que as relações interpessoais adquiridas na academia e que asseguram a aderência dos alunos, a academia segundo o

autor pode ser comparada a um bar ou boate, onde as pessoas estão ali para serem vistas e olharem os outros, um lugar para conversar e encontrar pessoas com os mesmos interesses.

Tahara (2003), realizou uma pesquisa exploratória, tendo como objetivo analisar quais são os fatores com maior importância da aderência e manutenção de programas físicos regulares, de natureza qualitativa, com 50 alunos com idade de até 24 anos, com homens e mulheres, de uma academia na cidade de Rio Claro, foi aplicado um questionário aberto com 9 questões. Em sua pesquisa, ele destaca a grande influência que as mídias exercem sobre os indivíduos, onde a estética foi o maior motivador dos alunos a iniciarem a prática na academia, seguida pela melhora na qualidade de vida. Já a principal dificuldade apontada pelos alunos foram a problemas relacionados ao tempo disponível. Porém, estes estão cientes dos benefícios gerados pela prática de exercícios programados, auxiliando-os a enfrentarem os problemas do dia a dia.

Um fator que se torna de extrema importância para a aderência das pessoas nas práticas de exercícios físicos na academias e a do papel do professor dentro da academia, grande parte dos alunos, necessitam de atenção é de um estimulador para se manterem no âmbito, além das academias, os professores devem reconhecer o seu papel, afim da conscientização e produção da saúde, sendo assim, apresentar métodos que garanta os alunos dentro da academia e na prática de exercícios físicos Liz (2010, p. 186) afirma que:

Na busca pela promoção do estilo de vida ativo e saudável, o profissional de Educação Física precisa estimular e/ou incentivar a prática de exercícios físicos, e para tal é imperioso conhecer profundamente os alunos, o que deve ser uma prioridade em sua atuação.

Os alunos que tem personal trainer, por exemplo, tem uma maior probabilidade de se tornar um cliente fiel a prática. Guimarães(2012) realizou uma pesquisa de caráter descritivo, na Academia Mergulho, que se encontra na cidade de Cuiabá, com o objetivo de mostrar a aderência e permanência de alunos que treinam com personal trainer. Este estudo selecionou 20 alunos por

questões de critérios, um destes era o acompanhamento de personal trainer, a academia possui cerca de 250 alunos.

A pesquisa mostrou que a maioria dos participantes, enaltecem a importância do personal trainer, e com o treinamento personalizado eles obtém mais resultados e acabam sendo estimulados e incentivados a praticarem exercícios frequentemente.

Liz (2010) produziu um trabalho de revisão de literatura de caráter qualitativo, com o objetivo de identificar na literatura os principais motivos de aderência e desistência de brasileiros praticantes de exercícios físicos em academias de ginástica, os trabalhos utilizadas na revisão eram brasileiros com datas de 1999 até 2008, foram buscadas pelo site de Periódicos da Capes, com as palavras academias de ginastica combinadas a aderência e manutenção. O trabalho salienta que foram encontrados apenas 13 estudos relacionados a aderência e 7 sobre desistência. Liz (2010) concluiu em seu trabalho que a busca pela saúde e estética são os principais fatores pela matrícula e manutenção dos sujeitos na academia, fatores relacionados a aptidão física, bem estar, localização e relações interpessoais também foram considerados importantes.

Sobre os principais fatores que desmotivam os alunos, Liz (2010) aponta: a falta de tempo, preguiça, falta de motivação, distância dos locais de práticas, valores das mensalidades e a baixa qualidade das aulas oferecidas.

Com uma pesquisa que utilizou duas metodologias, uma de caráter quantitativo com um questionário com 17 perguntas abertas e fechadas e outra de caráter qualitativo onde foram usadas 6 perguntas abertas, para um grupo de pessoas com idade de 40 a 60 anos, Santos (2006) teve como objetivo principal conhecer os motivos de adesão a pratica de atividade física, porém, buscou também saber os motivos que os mantiveram praticando e também tentar reconhecer os motivos para a desistência.

Santos (2006) então chegou aos resultados que os principais motivos de adesão dos alunos seguindo em ordem de grau de importância eram: ordem medica, lazer e qualidade de vida, estética, saúde (condicionamento e aptidão física). Porém Santos (2006) ressalva que mesmo que não priorizando a estética, os pesquisados se importavam com sua aparência perante a sociedade. Já os motivos para a desistência, ele aponta que depende de cada

aluno, sendo que alguns destes motivos são a falta de tempo, valores cobrados, local, entre outros.

Observa-se nessas pesquisas, o quanto a estética é priorizada pela nossa sociedade na hora de se iniciar nas práticas de exercícios físicos, assim como a importância com a saúde, fatores que são englobados principalmente no mundo *fitness*. Porém o bem estar para Saba(2006) é reconhecido como prioridade para a aderência destas pessoas para a prática de exercícios físicos, fator que supera o *fitness* e engloba o *wellness*, percebendo assim, que o *wellness* que está inserido nas academias racionalizadas auxilia bastante na aderência destes.

Já como o principal motivo para a evasão destes nas academias é a falta de tempo que é um grande problema enfrentado pela a nossa sociedade contemporânea, pois a cada dia mais, as pessoas se dedicam mais a obrigações diárias, como o trabalho. Para sobreviver neste mundo, as pessoas não podem se estagnar e, além de trabalhar, necessitam se aprimorar com cursos, especializações e renovação de conhecimentos. Outros problemas são relacionados com a locomoção na cidade. Tahara (2003) explica que a vida moderna é estressante, pouco saudável e além disso, a péssima alimentação e a falta de exercícios físicos acabam agravando esta situação.

CAPÍTULO 3. DISCUSSÕES E ANÁLISE DOS DADOS

Neste capítulo, iremos apresentar os resultados, os dados colhidos foram postados em 16 tabelas, nas quais, analisaremos a fim de encontrar os motivos da evasão e também alguns fatores para a aderência dos sujeitos na prática de exercícios físicos na academia.

A tabela 01, apresenta que a maioria das pessoas entrevistadas, 62%, frequentavam a academia mais de cinco vezes na semana, 28% três vezes na semana e apenas 4% frequentavam a academia duas vezes na semana.

Tabela 01 – Frequência dos participantes por semana.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
6 vezes	6	24	5	20	11	22
5 vezes	10	40	10	40	20	40
4 vezes	1	4	2	8	3	6
3 vezes	7	28	7	28	14	28
2 vezes	1	4	1	4	2	4
Total	25	100	25	100	50	100

Os dados apresentados na tabela mostram um equilíbrio de frequência entre os alunos que saíram com os que ainda frequentam. Baptista (2001) apresenta em sua pesquisa dados que mostram que 53,23% dos pesquisados tinha uma porcentagem de frequência semanal na academia acima de cinco vezes, e apenas 2,59% frequentavam a academia por duas vezes na semana, o autor explica que na “teoria” quanto maior a frequência do indivíduo na prática de exercícios físicos mais benefícios em relação a saúde ele adquirirá.

Tabela 02. - Resultados atingidos.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Sim	17	68	21	84	38	76
Parcialmente	8	32	4	16	12	24
Não	0	0	0	0	0	0
Total	25	100	25	100	50	100

Já a tabela 02, apresenta que grande parte dos participantes afirmaram que conseguiram obter os resultados esperados. As pessoas do grupo A responderam sim em 68% e as do grupo B tiveram um índice mais positivo, de

84%. Já em relação aos que tiveram apenas parcialmente o resultado esperado, o primeiro grupo tem uma taxa de 32%, o dobro do segundo que tem 16%. Isso demonstra que uma porcentagem relevante do grupo que saiu da academia, estava satisfeito com os resultados obtidos, porém, a quantidade de resultado positivo entre os que permanecem é maior. Também chama a atenção o fato de ninguém responder que não obteve resultados, o que mostra que os sujeitos de alguma forma estão satisfeitos com o serviço oferecido pela academia, mesmo entre aqueles que praticaram por pouco tempo.

Tabela 03. Localização.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Residência	22	88	16	64	38	76
Local de estudos	0	0	1	4	1	2
Emprego	2	8	6	24	8	16
Outros	1	4	2	8	3	6
Total	50	100	25	100	50	100

A pesquisa nos trouxe um dado bem relevante, 76% dos pesquisados, residem ou residiam perto da academia, já 16% destes malhavam perto do emprego chamando a atenção de novo para a falta de tempo que a vida cotidiana gera para as pessoas, onde se analisarmos bem, 92% dos participantes provavelmente para economizar tempo ou por questões de locomoção mesmo, preferem praticar exercícios físicos próximos de casa ou do serviço.

Tabela 04. Ainda é ativo?

Especificação	Evasão	
	Qtd	%
Não	13	52
Sim, em outra academia	8	32
Sim, em outros locais	4	16
Total	25	100

Em relação ao grupo A, no questionário havia uma pergunta específica, na qual gostaríamos de saber se eles ainda praticavam atividades físicas, 52% disseram que não, 32% disseram que migraram de academia e 16% ainda

praticam, porém em outro local sem ser academia. Cerca de 48% das pessoas que se evadiram da academia, ainda continuam ativos em outro lugar. Mais da metade das pessoas que saíram não praticam mais em local algum.

Tabela 05. Qualidade dos professores.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Péssimo	0	0	0	0	0	0
Ruim	0	0	0	0	0	0
Regular	1	4,2	0	0	1	2
Bom	13	54	10	40	23	47
Ótimo	10	42	15	60	25	51
Total	24	100	25	100	49	100

Os professores da academia tiveram uma porcentagem bastante alta em questão de qualidade, sendo considerados de bom para ótimo por 98% dos indivíduos, porém os dados apresentam uma diferença entre o grupo A que responderam como bom 54,2% e ótimo para 41,7% já para as repostas do grupo B houve uma inversão, onde as repostas para bom foi de 40% e 60% para ótimo, o que mostra um maior contentamento dos alunos permanentes. Martins (2008) mostra em sua pesquisa que 86% das pessoas acreditavam que o professor tem um papel muito importante na aderência dos alunos e os outros 14% acreditam que este é importante, o que demonstra que o professor dentro da academia, para os alunos, pode ser fundamental para a permanência.

Tabela 06. Valores dos planos que estavam dentro da renda das pessoas

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Sim	25	100	25	100	50	100
Não	0	0	0	0	0	0
Total	25	100	25	100	50	100

Na tabela 06, todos os pesquisados disseram que os valores cobrados pelos planos da academia, estavam dentro da renda, mesmo que o país esteja enfrentando uma crise na atualidade.

Tabela 07. Qualidade da Estrutura Física.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Péssimo	0	0	0	0	0	0
Ruim	0	0	1	8	1	2
Regular	3	12	2	8	5	10
Bom	16	64	15	60	31	62
Ótimo	6	24	7	28	13	26
Total	25	100	25	100	50	100

Já em relação a qualidade da estrutura física, os resultados mostram que os indivíduos do grupo B sugere que estão menos satisfeitos com a qualidade do local do que com os professores, porém, a maioria, de ambos grupos, considera boa ou ótima a qualidade da estrutura da academia. O grupo A teve 24% como média de respostas para ótimo e para bom de 64%, sendo considerado por 12% como qualidade regular. Já no grupo B, 28% consideram a estrutura física como ótima e 60% consideram boa, já regular teve 8% e ruim 8%, o que mostra que os alunos que frequentam a academia demonstram que a academia precisa fazer melhoras em questão de qualidade estrutural, podendo nos mostrar assim um maior vínculo ao lugar, e a preocupação de tais com a academia.

Nota-se que os motivos que levaram os ex-alunos a evasão não estão relacionados a questões de qualidade dos professores, estrutura física e a renda, devido aos níveis de satisfação apresentados a esses fatores.

Tabela 08. O que motivou o sujeito a iniciar a prática de exercícios físicos.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Saúde	18	35,3	18	46,2	36	40
Condicionamento físico	15	29,4	12	30,8	27	30
Estética	16	31,4	9	23,1	25	27,8
Conhecer pessoas novas	2	3,9	0	0	2	2,2
Total	51	100	39	100	90	100

Em relação aos motivos que levaram os participantes a iniciarem a prática de exercícios físicos na academia, a pesquisa mostra um certo equilíbrio. No total, 40% dos indivíduos iniciaram pela preocupação com a saúde, 30% a procura ou manutenção do condicionamento físico e 27,8 % pela

estética, o que chamou a atenção é que apenas 2% do total entraram a procura de conhecer pessoas novas ou ocuparem o tempo. Um dado que chamou a atenção é que a taxa de procura por estética do grupo A foi de 31,4%, já a do grupo B foi de 23,1%. Ou seja há uma maior preocupação com a estética entre aqueles que saem da academia do que entre aqueles que permanecem por mais tempo. Em relação a Saúde, o grupo B demonstrou um maior interesse, tendo uma taxa de 46,2% enquanto que do grupo A foi de 35,3%. Os alunos do grupo B, assim, reconhecem a importância que os exercícios físicos podem gerar a saúde, sendo assim, um dos focos principais destes, se analisarmos a respostas do grupo B, 78% destes entraram na academia referentes a questões de saúde e condicionamento físico, dois motivos que se relacionam. Fermino (2010) em seu trabalho, obteve resultados parecidos onde a saúde foi o motivo mais decisivo para a iniciação da prática de exercícios físicos, logo seguido de aptidão física.

Ao cruzarmos os dados das pessoas do grupo A com aqueles que disseram obter resultados esperados, apenas 28,9% buscavam estética, já aqueles que responderam parcialmente a taxa foi de 35,7 %, sendo assim as pessoas que buscavam resultados estéticos tiveram um menor índice de satisfação, talvez por que para se obter resultados de caráter estético seja bem mais difícil, como Saba (2006 p.22) exemplifica ao afirmar que “de cada 10 pessoas que se matriculam com um objetivo exclusivamente estético, chega a esta meta, talvez no máximo, 1 ou dois alunos/clientes.” Já o grupo B demonstra uma satisfação maior, pois entre aqueles que responderam obter resultados, 76,1% buscavam a saúde. Esses dados revelam que aqueles que entre aqueles que saíram a procura por estética é maior e a insatisfação com os resultados também é maior. Entre aqueles que permanecem, a procura por saúde é maior e a satisfação com os resultados neste grupo entre aqueles que procuram saúde é muito maior do que a satisfação com a busca por estética do outro grupo.

As pessoas entram nas academias motivadas pela busca da estética, saúde e aptidão física. Porém, Saba (2006) afirma que a aderência destes na academia se dá através das relações sócio-afetivas. Ao observar os dados mostrados por Baptista (2001) fica bem evidente que o lazer não é motivo de procura, o autor mostra que apenas 3,89% das pessoas se motivaram neste

aspecto ao se inserirem nas práticas de atividade física, uma taxa extremamente pequena se comparamos aos 48,05% da saúde e 76,62% da estética.

Tabela 09. Vínculos sócio-afetivos.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Sim	23	92	24	96	47	94
Não	2	8	1	4	3	6
Total	25	100	25	100	50	100

Em relação aos vínculos afetivos obtidos, 94% das pessoas afirmaram que adquiriram algum vínculo dentro da academia, porém no resultado em relação aos motivos pelos quais estes se matricularam, apenas 2,2% disseram que entraram para conhecer novas pessoas. Esse fator do vínculo nos faz refletir que a academia é um lugar não só de práticas de exercícios, mas também de relações interpessoais, um lugar para se fazer novas amizades. Ao compararmos esse resultado com as respostas da questão aberta que abordava aquilo que mais agrada o aluno na academia.

Tabela 10. O que mais agrada o aluno na academia.

Especificação	Permanentes	
	Qtd	%
Vínculos de amizade, relações interpessoais e sócio afetivos.	11	33,3
Sentir se bem, gostar do local.	8	24,2
Localização, proximidade até a academia	6	18,2
Saúde, condicionamento físico e aptidão física.	5	15,1
Resultados obtidos.	3	9
Total	33	100

No grupo B, 33,3% dos sujeitos responderam que vínculos de amizade, relações interpessoais e sócio-afetivas eram o que mais os agradavam. Com 24,2%, sentir se bem e gostar do local foram apontados pelos indivíduos como fator de agrado. Já a localização e proximidade da academia ficou com 18,2%. Saúde, condicionamento físico e aptidão física ficaram com uma taxa de 15,1 % seguidos por resultados obtidos com 9%. É interessante como a quantidade de pessoas que afirmam elementos relacionados com a criação de vínculos e relações interpessoais é significativamente superior em relação àqueles que

apresentaram esse fator como motivo de entrar na academia. Não é motivo para entrar na academia, porém é o que mais agrada quando permanece. Furtado (2008, p.12) apresenta que as relações interpessoais podem “não ser tão eficiente quanto a estética e a saúde para a venda da mercadoria, especialmente para a primeira venda, mas é mais eficaz do que ambos na segunda venda.”. O autor afirma ainda que essas relações não são vendidas pelas academias, porém elas estão presentes em seu meio, o que ele denomina como “obscuras”.

Tabela 11. Motivos para a evasão.

Especificação	Evasão	
	Qtd	%
Falta de tempo; trabalho e estudos.	6	26,1
Problemas relacionados a saúde.	6	26,1
Localização, proximidade até a academia.	4	17,4
Valores dos planos.	2	8,7
Relações interpessoais e sócio afetivas.	2	8,7
Objetivos alcançados.	1	4,3
Desanimo e desmotivação	1	4,3
Busca por outras modalidades que a academia não oferece.	1	4,3
Total	23	100

A tabela 11 foi desenvolvida através da análise das respostas da pergunta discursiva sobre qual foi o real motivo para a evasão do aluno da academia, pergunta específica para o grupo A. Esta tabela nos mostra que 26,1% dos ex-alunos saíram por questões relacionadas a falta de tempo, trabalho e estudo; os problemas referentes a saúde também tiveram uma taxa de 26,1 %; aparece com 17,4% os motivos de localização e proximidade da academia; em relação aos valores dos planos da academia, apareceram 8,7% nas respostas dos indivíduos a mesma porcentagem para relações interpessoais e sócio afetivas, já os fatores relacionados a objetivos alcançados, desanimo ou desmotivação, busca por modalidade não oferecidas pela academia, apareceram com 4,3% cada.

Estes dados nos confirmam que a falta de tempo é um motivo bastante relevante para a desistência das pessoas na prática de atividade física. Pesquisas de Tahara (2003), Liz (2010) e Santos (2006) também apresentam a falta de tempo como desestimulador, dificultando assim as pessoas a se manterem ativas. As respostas mostram que problemas com a saúde pesaram

bastante na evasão destes alunos, problemas como lesões, cirurgias e contraindicação médica temporária, o sujeito número 15 explica que parou “devido a uma lesão causada pelo jiu-jitsu, no qual estou praticando no presente momento”

Em relação a localização, Saba (2006) lembra que as dificuldades encontradas com os congestionamentos no trânsito, assim como a qualidade dos transportes públicos podem influenciar as pessoas para a não pratica de exercícios físicos, pois a distância pode favorecer ou ser um fator negativo. Já a renda 8,7% pessoas disseram que saíram por conta dos valores dos planos, porém na tabela 06, todos responderam que os valores eram acessíveis.

Tabela 12. Grau de escolaridade.

Especificação	Evasão		Permanentes		Total	
	Qtd	%	Qtd	%	Qtd	%
Superior completo	7	28	10	43,5	17	35,4
Superior cursando	9	36	3	13	12	25
Médio cursando ou completo	7	28	9	39,1	16	33,3
Fundamental cursando ou completo	2	8	1	4,3	3	6,3
Total	25	100	23	100	48	100

Ao cruzarmos os dados com a tabela de escolaridade, percebe-se que 64% dos ex-alunos, estão cursando ou tem superior completo, o que sugere um nível de renda mais acessível. Porém, vale ressaltar que na atualidade ter nível superior não é garantia de emprego.

Tabela 13. Fatores da evasão que poderiam ou não ter intervenção da academia.

Especificação	Evasão	
	Qtd	%
Poderia ser evitado	5	21,7
Não poderia ser evitado.	18	78,3
Total	23	100

Através dos dados da tabela 11, analisou-se sobre quais dos fatores da evasão do grupo A poderiam ser evitados pela academia através de intervenções, onde 21,7% destes poderiam ter sido evitados, questões como desânimo e desmotivação, busca por outras modalidades que a academia não oferece, valores dos planos e relações interpessoais e sócio afetivas. Já 78,3% são motivos que a academia não pode ou tem pouco poder de intervenção,

como falta de tempo; trabalho e estudos, problemas relacionados a saúde, localização; proximidade até a academia e objetivos alcançados.

Tabela 14. Alunos permanentes se pensam em sair da academia.

Especificação	Permanentes	
	Qtd	%
Sim.	1	4
Não.	24	96
Total	25	100

A tabela 14, na qual extraímos a partir da pergunta discursiva, se os indivíduos do grupo B pretendem deixar de frequentar a academia, 96% disseram que não. Assim o pesquisado número 23 responde:” não. Porque gosto muito de malhar e de estar junto com a equipe que malha comigo e também pelos objetivos que já alcancei.”

Tabela 15. Por que eles não sairiam da academia.

Especificação	Permanentes	
	Qtd	%
Sentir se bem, gostar do local.	10	41,7
Saúde, condicionamento físico e aptidão física	5	20,8
Vínculos de amizade, relações interpessoais e sócio afetivos	4	16,7
Localização, proximidade até a academia.	4	16,7
Valores dos planos.	1	4,2
Total	24	100

A tabela 15 traz, que entre aqueles que responderam os motivos para não saírem, 41,7% responderam que eles se sentiam bem, por gostarem do local, pois era muito agradável. Já 20,8% responderam que a manutenção e busca na melhoria da saúde, estética, condicionamento físico e aptidão física são os fatores que os motivam a permanecerem na academia. Os fatores sócio-afetivos e as relações interpessoais obtiveram 16,7% das respostas, assim como a localização e proximidade da academia que também teve 16,7%. Saba (2006 p.55) afirma que “não são os motivos estéticos, nem de saúde que garantem a aderência de jovens, adultos e idosos ao programa de exercícios físicos. São os relacionamentos estabelecidos.” Assim, o mesmo autor explica que o bem estar deste aluno, que é relacionado ao ambiente agradável da academia, as relações interpessoais, aumentam muito as chances para que este se torne fiel a prática de exercícios físicos e a academia e quando

somamos os dois resultados obtemos 58,4%, enquanto que a soma de estética, saúde e condicionamento físico somam apenas 20,8% como motivo da permanência.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Buscou-se saber no estudo quais foram os motivos para a evasão dos ex-alunos e também os motivos para a aderência dos alunos permanentes, através das análises e discussões dos dados obtidos, a pesquisa apontou que para evasão dos ex-alunos, os maiores motivos para a saída foram a falta de tempo; trabalho e estudo, e questões relacionadas a problemas de saúde, porém, contribuíram também para a saída destes os fatores de localização e proximidade da academia. Nota-se que os motivos que levaram os ex-alunos para a evasão, não estão relacionados a questões de qualidade dos professores, estrutura física e renda, devido aos níveis de satisfação apresentados.

Enquanto que para aqueles alunos permanentes, o estudo mostra que o maior motivo para a aderência é o bem estar e as relações interpessoais que são adquiridas na academia. Os resultados obtidos pela a estética, saúde e condicionamento físico, localização e proximidade da academia, também são fatores considerados importantes para esta adesão.

Ao se desenvolver a pesquisa, percebemos que existem poucos trabalhos acadêmicos relacionados a evasão nas academias de ginástica. Porém devemos ressaltar que nos últimos anos, os trabalhos produzidos para este tema vêm aumentando gradativamente.

Vale ressaltar, que as respostas obtidas no trabalho, podem ser específicas para esta academia, perante as singularidades da região e do perfil dos ex-alunos e alunos.

REFERÊNCIAS

- BAPTISTA, Tadeu João Ribeiro. Procurando o lado escuro da Lua: implicações sociais da prática de atividades corporais realizadas por adultos em academias de ginástica de Goiânia. **Goiânia (GO): Universidade Federal de Goiás, Faculdade de Educação**, 2001.
- FERMINO, Rogério César; PEZZINI, Mariana Ramos; REIS, Rodrigo Siqueira. Motivos para prática de atividade física e imagem corporal em frequentadores de academia. **Rev. bras. med. esporte**, v. 16, n. 1, p. 18-23, 2010
- FURTADO, Roberto Pereira et al. O não lugar do professor de Educação Física em academias de ginástica. 2007.
- FURTADO, Roberto Pereira. Convívio social, diversão e entretenimento como valor de uso e promessa nas academias de ginástica híbridas. **LICERE-Revista do Programa de Pós-graduação Interdisciplinar em Estudos do Lazer**, v. 11, n. 2, 2008.
- FURTADO, Roberto Pereira. Do *fitness* ao *wellness*: os três estágios de desenvolvimento das academias de ginástica. **Pensar a prática**, v. 12, n. 1, 2009.
- GOMES, Ingrid Rodrigues; DE AVILA CHAGAS, Regiane; MASCARENHAS, Fernando. A indústria do *Fitness*, a mercantilização das práticas corporais e o trabalho do professor de Educação Física: o caso Body Systems. **Movimento (ESEF/UFRGS)**, v. 16, n. 4, p. 169-189, 2010.
- GUIMARÃES, Jéssica Melo. Perfil de aderência e permanência de alunos de personal trainer da cidade de Cuiabá. **Revista Brasileira de Nutrição Esportiva**, v. 6, n. 33, p. 10, 2012..
- LIZ, Carla Maria de et al. Aderência à prática de exercícios físicos em academias de ginástica. **Motriz rev. educ. fis.(Impr.)**, v. 16, n. 1, p. 181-188, 2010.
- MARTINS, Melissa Cristiane. O papel dos professores de Educação Física na permanência dos alunos em uma academia da cidade de São Leopoldo. **Revista da Graduação**, v. 1, n. 2, 2008.
- MASCARENHAS, Fernando et al. Acumulação flexível, técnicas de inovação e grande indústria do *fitness*: o caso curves Brasil. **Pensar a Prática**, v. 10, n. 2, p. 69-91, 2007.
- SABA, Fabio. Liderança e gestão: para academia e clubes esportivos. **São Paulo: Phorte**, 2006.
- 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, 2009.
- TAHARA, Alexander Klein; SCHWARTZ, Gisele Maria; SILVA, Karina Acerra. Aderência e manutenção da prática de exercícios em academias. **Revista Brasileira de Ciência e Movimento**, v. 11, n. 4, p. 7-12, 2003.

APÊNDICES

APÊNDICE A- QUESTIONÁRIO EX-ALUNOS.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA E DANÇA

Idade: _____ Sexo: _____ Estado Civil: _____

Escolaridade:

- Fundamental cursando ou completo Médio cursando ou completo
 Superior cursando Superior completo

Questionário

1) Você praticou exercícios no Centro Esportivo Estrela do Mar (CEEM) durante quanto tempo?

- Até 1 mês 3 meses a 6 meses
 6 meses a 1 ano 1 ano ou mais

2) Em média, você frequentava o CEEM quantas vezes na semana?

- 1 2 3 4 5 6

3) O que motivou você a se matricular no CEEM, pode escolher mais que uma opção:

- Saúde
 Estética
 Ocupar o tempo, conhecer pessoas diferentes ou se divertir.
 Melhorar o condicionamento físico, para a prática de esportes ou outras finalidades.

4) Você obteve os resultados esperados durante o tempo que treinou?

- Sim Não Parcialmente

5) Você treinava em que horário:

- Matutino Vespertino Noturno

6) O CEEM se localiza ou localizava perto da sua:

- Residência Local de Estudos Emprego
 outros _____

7) Os valores da mensalidade eram acessíveis à sua renda?

- Sim Não Outros: _____

8) Qual era a qualidade dos Professores da academia?

- Péssimo Ruim Regular Bom Ótimo

9) Qual era a qualidade da estrutura física e material da academia?
() Péssimo () Ruim () Regular () Bom () Ótimo

10) O que mais te agrada na pratica de exercício físico no CEEM?

11) O que mais te incomoda na pratica de exercício físico no CEEM?

12) Você tinha acompanhamento de um personal trainer?
() Sim () Não

13) Você adquiriu vínculos de amizades ou outras formas de relacionamentos pessoais com pessoas que conheceu no CEEM?
Sim () () Não

14) Você ainda pratica exercícios físicos?
() Não () Sim, em outra academia () Sim, em outros locais.

15) Por que você deixou de frequentar o CEEM ?

16) Você voltaria a frequentar?

APÊNDICE B- QUESTIONÁRIO ALUNOS PERMANENTES

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA E DANÇA

Idade: _____ Sexo: _____ Estado Civil: _____

Escolaridade:

- Fundamental cursando ou completo Médio cursando ou completo
 Superior cursando Superior completo

Questionário

1) Você pratica exercícios no Centro Esportivo Estrela do Mar (CEEM) há quanto tempo?

- Até 1 mês 3 meses a 6 meses 6 meses a 1 ano
 1 ano ou mais

2) Em média, você frequenta o CEEM quantas vezes na semana?

- 1 2 3 4 5 6

3) O que motivou você a se matricular no CEEM, pode escolher mais que uma opção:

- Saúde
 Estética
 Ocupar o tempo, conhecer pessoas diferentes ou se divertir.
 Melhorar o condicionamento físico, para a prática de esportes ou outras finalidades.

4) Você está obtendo os resultados esperados durante o tempo que treinou?

- Sim Não Parcialmente

5) Você treina em que horário:

- Matutino Vespertino Noturno

6) O CEEM se localiza ou localizava perto da sua:

- Residência Local de Estudos Emprego
 Outros _____

7) Os valores da mensalidade são acessíveis à sua renda?

- Sim Não Outros: _____

8) Qual é a qualidade dos Professores da academia?

- Péssimo Ruim Regular Bom Ótimo

9) Qual é a qualidade da estrutura física e material da academia?

- Péssimo Ruim Regular Bom Ótimo

10) O que mais te agrada na pratica de exercício físico no CEEM?

11) O que mais te incomoda na pratica de exercício físico no CEEM?

12) Você tem acompanhamento de um *personal trainer*?

() Sim () Não

13) Você adquiriu vínculos de amizades ou outras formas de relacionamentos pessoais com pessoas que conheceu no CEEM?

Sim () () Não

14) Você pensa em deixar de frequentar o CEEM ? Por quê?

ANEXOS

ANEXO A – TERMO DE COMPROMISSO ORIENTADOR.



UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIAS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA

TERMO DE COMPROMISSO

Eu, _____ venho, por meio deste instrumento, assumir a responsabilidade de orientação do estudo monográfico do (a) acadêmico (a): _____, matrícula nº _____ do curso de Educação Física da Faculdade de Educação Física/UFG, no ano de 2015.

Declaro que conheço os procedimentos legais, as exigências normativas do curso e que não obterei nenhuma vantagem financeira por parte da UFG em tal atribuição a mim conferida.

Não tendo mais nada a declarar,

Goiânia, ___/___/2015

Assinatura

ANEXO B – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIAS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA**



CONSENTIMENTO DE PARTICIPAÇÃO DA PESSOA COMO SUJEITO NO PROJETO DE PESQUISA

Eu, _____ RG _____/,

CPF _____ abaixo assinado, concordo em participar do estudo “EVASÃO E ADERÊNCIA EM ACADEMIA DE GINÁSTICA: CASO DE UMA PEQUENA ACADEMIA DE GOIÂNIA.”, como sujeito. Fui devidamente informado e esclarecido pelo pesquisador: _____ sobre a pesquisa e os procedimentos nela envolvidos, assim como os possíveis riscos e benefícios decorrentes de minha participação. Foi-me garantido que posso retirar meu consentimento a qualquer momento, sem que isto leve a qualquer penalidade ou interrupção de minhas relações com a Universidade e/ou os serviços prestados por ela.

Goiânia, _____/_____/2015.

Assinatura do sujeito/responsável.