



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI – ÁRIDO  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS E HUMANAS –  
CCSAH.  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

JOACY OLIVEIRA DA SILVA

EVASÃO DE ALUNOS EM ACADEMIAS DE GINÁSTICA: Um estudo de caso em uma  
academia de ginástica de Mossoró-RN

MOSSORÓ – RN  
2019

JOACY OLIVEIRA DA SILVA

EVASÃO DE ALUNOS EM ACADEMIAS DE GINÁSTICA: Um estudo de caso em uma academia de ginástica de Mossoró-RN

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado a Universidade Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA), Departamento de Ciências Sociais Aplicadas, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador(a): M.Sc. Suely Xavier dos Santos

MOSSORÓ – RN  
2019

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tornar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

S624 Silva , Joacy Oliveira da.  
e EVASÃO DE ALUNOS EM ACADEMIAS DE GINASTICA: Um estudo de caso em uma academia de ginastica de Mossoró- RN / Joacy Oliveira da Silva . - 2019, 46 f. : il.

Orientadora: Suely Xavier dos Santos Santos .  
Coorientadora: Ana Maria Magalhães Correia  
Correia .

Monografia (graduação) - Universidade Federal Rural do Semi-árido, Curso de Administração, 2019.

1. Academia de Ginastica . 2. Evasão . 3. Plano de Ação . I. Santos , Suely Xavier dos Santos , orient. II. Correia , Ana Maria Magalhães Correia , co-orient. III. Título.

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

JOACY OLIVEIRA DA SILVA

EVASÃO DE ALUNOS EM ACADEMIAS DE GINÁSTICA: Um estudo de caso em  
uma academia de ginástica de Mossoró-RN

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado a Universidade  
Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA), Departamento de  
Ciências Sociais Aplicadas, como requisito parcial para  
obtenção do título de Bacharel em Administração.

APROVADA EM: 20 / 03 / 2019

BANCA EXAMINADORA

Suely Xavier dos Santos

Profa. M.Sc. Suely Xavier dos Santos (UFERSA)  
Presidente

Ana Maria Magalhães Correia

Profa. Dra. Ana Maria Magalhães Correia (UFERSA)  
Primeiro Membro

Kétura Marray dos Santos Costa

Profa. Esp. Kétura Marray dos Santos Costa (UFERSA)  
Segundo Membro

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho, às pessoas que são minhas fontes de inspiração. Minha mãe Jacy. Minha esposa Meire. Meus filhos Iana, Junior e Davi, a vocês e por vocês, tudo como todo meu amor.

## AGRADECIMENTOS

Cheguei ao fim de um ciclo e o melhor de tudo é a sensação de não saber dizer o que quer dizer. O coração insistindo em bater mais forte, e o choro constante, denunciado por lágrimas que não param de cair. Mas com alegria, é preciso administrar as emoções e agradecer a Deus por tudo. Bem sei que o Senhor não tem que me provar nada. O Senhor é Deus e o que mais sabe fazer é ser Deus. Durante essa caminhada sei que foram muitos os momentos, mas de todos eles, os mais especiais e marcantes foram sempre aqueles em que eu invoquei o teu nome: Ó SENHOR JESUS! Momentos em que mesmo quando não o via, o Senhor estava comigo.

O Deus que traz à existência as coisas que não existem e que é poderoso para fazer infinitamente mais do que tudo quanto pedimos ou pensamos. Assim foi e é o Senhor em minha vida e na realização desse sonho. O Senhor me deu o conhecimento que eu não conhecia o entendimento de coisas que eu não entendia, e também a sabedoria de ser simples para entender que toda minha suficiência vem Dele e que sem Ele, eu nada podia fazer. Lembro-me das vezes em que voltei para casa chorando. Só eu e o Senhor. E dentro do carro eu sempre ouvia sua voz me dizendo: Persevere que o melhor está por vir. Agora aqui estou eu agradecendo ao meu Deus. Com o forte desejo de que nessa nova etapa, o Senhor tenha a primazia e que eu seja apenas um canal em suas mãos, para que na profissão que recebi dele, as virtudes do amor estejam presentes, porque ainda que eu realize esse sonho de ser um administrador, se não tiver amor eu nada serei. Mais uma vez e sempre, obrigado por tudo Senhor meu Deus!

Ao meu pai, pois me trouxe a vida, o que fica é o que vivemos juntos. Sempre que tiver a necessidade de falar de alguém, de quem jamais esquecerei o sorriso. Vou falar do senhor, te amo. À minha mãe, não conseguirei com palavras descrever o que a senhora representa para mim. Nunca me esquecerei de suas renúncias por amor a mim e a meus irmãos. Nem de sua bravura para nos defender como pode. A senhora é a expressão que conheço mais próxima do que entendo ser o amor de Deus. Obrigado por tudo sempre, te amo!

À minha esposa, por tudo, por todas as coisas, por sua existência, por ser minha definitiva, por ser a melhor companheira, por ser mais que pensei, por ser algo assim, tudo pra

mim, por ser mais que eu sonhava. Por ser fidelidade de Deus para comigo. Meu amor! Por você e com você sempre!

Aos meus filhos Iana, Junior e Davi. Por vocês eu lutaria todas as lutas que já lutei, outras vezes. Mesmo que fossem elevadas ao infinito. Obrigado por tudo. Sei do quanto se alegram comigo. Mas sei também o quanto que sofrem as minhas dores. Vocês dão sentido a minha vida. São e será sempre minha motivação. Vocês são de Deus para mim. A melhor porção. As melhores bênçãos.

Aos meus irmãos, minha família. Sobrinhos sobrinhas, cunhados e cunhadas, Primos e primas, por ser meu porto seguro, minha identidade, minhas raízes. Mas principalmente por me fazerem saber que eu nunca serei sozinho no mundo. Aos Oliveiras, Silvas e Alves, obrigado!

Aos meus amigos de sonho e de lutas. Aqueles com quem vivi cada momento dessa história. Meus administradores preferidos! Nessa hora não tem como não passar em minha mente o filme das lembranças das travessuras, das noites de sono, ou dias agitados para que mesmo em meio à correria do dia, pudéssemos cumprir prazos e prazos que resultassem nas tão esperadas notas que nos aprovariam em cada etapa vencida nos degraus que nos trariam até aqui, para vivermos esse momento. Aprendi muito com cada um de vocês. Levo todos para a vida, e sempre que tiver que falar das pessoas que amo, vocês estarão entre elas, pois são parte mais que especial do melhor de minha história. Os levarei sempre no coração. Obrigado mesmo. Disseram-nos que sonhar era ingênuo. E daí?

Aos meus irmãos em cristo muito obrigado por tudo. Pelas orações e compreensão sempre que foi preciso me ausentar. Aqui peço licença para agradecer a duas pessoas, e não será exagero dizer que foram os anjos que o Senhor enviou aos 45 do segundo tempo, quando parecia não haver mais forças. Muito obrigado Carlota Munique e Pedro Tiago. Vocês foram muito importantes para mim na conclusão desse trabalho.

Aos mestres que tive em toda minha vida, desde dona Iracema, dona Arlete, tias Chaguinha e Mariazinha. Professoras dos meus primeiros passos, até todos da minha graduação. A vocês minha gratidão, se hoje tenho frutos a colher, é porque a semente do saber que cada um plantou em mim, foi regada, cultivada, germinou e brotou. Sou muito feliz por cada professor que passou por minha vida, nunca fui o melhor aluno da sala, mas sempre busquei ser o melhor que eu podia.

À minha banca avaliadora, muito obrigada por cada colocação posta, por cada correção e observação feita, não somente para a realização do meu trabalho de conclusão de curso, mas quanto profissional que serei. Vocês foram importantes por demais nessa caminhada.

À minha orientadora, não tenho palavras para agradecer. Professora Suely, a senhora em minha vida é a certeza de que Deus está comigo. A fidelidade Dele a colocou no meu caminho. Tenho-lhe em minhas orações. Sei que a senhora foi bem mais. Foi além do que podia. Foi orientadora, mas foi também paciência, compreensão, amiga. Tenho certeza e disso dou testemunho: Se chego até aqui. A senhora é responsável em grande parte. Ser-lhe-ei grato para sempre.

Por ultimo quero agradecer a uma pessoa que não poderia ser esquecida, mesmo sendo a última a ser citada, mas não menos importante. Joacy Oliveira, sem você esse sonho não teria se tornado real. Você sabe o que passou, o quanto lutou para chegar até aqui. Do sonho de ser um motivo de encorajamento para a filha. Ser louco para ir contra todas as evidências. Marchando por fé, embora sendo fraco. Dormindo muitas vezes até três horas por dia. Tirando água de pedra. Assim se resume essa história de alguém que, quanto mais ouvia vozes dizendo que não ia dá, que não valia a pena, que insistir era o mesmo que correr fora de tempo, a perseverança ganhou e mostrou que quando se quer, pode haver tempo, mesmo fora de tempo SIM. E depois de tudo, a ordem é administrar a Alegria! OBRIGADO DEUS!

**A todos o meu muito obrigado!**

*"Todo aquele, pois, que ouve estas minhas palavras e as pratica será comparado a um homem prudente que edificou a sua casa sobre a rocha." (Jesus Cristo).*

## RESUMO

Fatores como qualidade de vida, busca por estética e aumento de rendimento esportivo são razões para a crescente popularidade das academias de ginástica. No entanto, nesse contexto se destaca também a grande rotatividade de matrículas e consequentemente a evasão de alunos. Diante disto, o estudo tem como objetivo geral analisar as principais causas da evasão de alunos em uma academia de ginástica de Mossoró-RN. Para responder a este objetivo, foram propostos os seguintes objetivos específicos: identificar os fatores que levam à evasão dos alunos da academia; identificar as características ou atitudes dos professores que influenciam na permanência dos alunos na academia e propor um plano de ação para minimizar o índice de evasão dos alunos da academia. Para realização do estudo foi utilizada uma metodologia descritiva do tipo exploratória. Os resultados demonstraram que os principais fatores de evasão dos alunos são: o valor da mensalidade, a localização da academia, a infraestrutura, os horários disponibilizados e as modalidades oferecidas. Por outro lado, a relação do professor com os alunos, a atitude de corrigir os mesmos durante o exercício, demonstrar conhecimento técnico e dar explicações sobre os procedimentos, agrada a maioria dos matriculados, sobrepondo a figura do professor mais passivo, que espera o questionamento do aluno para poder intervir. Mediante esses resultados foi proposto um plano de ação com o propósito de minimizar os índices de evasão de alunos na academia pesquisada de modo a nortear as ações de planejamento e marketing visando a criação de estratégias de satisfação e fidelização dos clientes.

**Palavras-Chave:** Academia de ginástica. Evasão. Plano de ação.

## **ÍNDICE DE QUADROS**

|                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Quadro 1: Porcentagem dos fatores avaliados na tabela 7 .....                          | 36 |
| Quadro 2: Plano de ação para minimizar o índice de evasão dos alunos da academia. .... | 38 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|                                                                                                                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1: Faixa etária.....                                                                                                                                                           | 32 |
| Figura 2: Gênero .....                                                                                                                                                                | 33 |
| Figura 3: Modalidade(s) que pratica .....                                                                                                                                             | 33 |
| Figura 4: Frequenta a academia a quanto tempo? .....                                                                                                                                  | 34 |
| Figura 5: Quantas horas por semana que frequenta a academia? .....                                                                                                                    | 35 |
| Figura 6: Número de vezes por semana que frequenta a academia? .....                                                                                                                  | 35 |
| Figura 7: Quais dos fatores abaixo listados determinam a sua permanência na academia?.....                                                                                            | 36 |
| Figura 8: Marque com um “X” as atitudes abaixo listadas que você considera que o professor de academia deve ter durante suas aulas que influenciam na sua permanência nas mesmas..... | 37 |

## SUMÁRIO

|                                                       |           |
|-------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1 INTRODUÇÃO .....</b>                             | <b>14</b> |
| <b>1.1 DETERMINAÇÃO DO PROBLEMA DA PESQUISA .....</b> | <b>14</b> |
| <b>1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA .....</b>                | <b>15</b> |
| 1.2.1 OBJETIVO GERAL .....                            | 15        |
| 1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....                     | 15        |
| 1.3 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA .....                   | 16        |
| 2.1 BREVE HISTÓRICO DAS ACADEMIAS.....                | 18        |
| 2.2 O MERCADO DO FITNESS .....                        | 21        |
| 2.3 EVASÃO NAS ACADEMIAS DE GINÁSTICAS .....          | 24        |
| <b>3 METODOLOGIA.....</b>                             | <b>28</b> |
| 3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....                 | 28        |
| 3.2 TIPO DE PESQUISA.....                             | 29        |
| 3.2.1 SUJEITOS DA PESQUISA .....                      | 29        |
| 3.2.2 PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS .....           | 30        |
| 3.2.3 ANÁLISE DOS DADOS .....                         | 30        |
| <b>4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS .....</b>     | <b>31</b> |
| 4.1 ANÁLISE COMPARATIVA DOS RESULTADOS OBTIDOS .....  | 37        |
| <b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>                   | <b>41</b> |
| REFERÊNCIAS .....                                     | 43        |
| APÊNDICE - INSTRUMENTO DE PESQUISA .....              | 46        |

## 1 INTRODUÇÃO

Nesta seção, será apresentado o problema de pesquisa, os objetivos da investigação, bem como a justificativa e a estrutura do trabalho.

### 1.1 DETERMINAÇÃO DO PROBLEMA DA PESQUISA

O aumento da qualidade de vida, a autonomia prolongada, questão estética, a diminuição dos riscos de depressão. Tudo isso tem levado cada vez mais as academias fitness de musculação ou ginástica como alguns preferem chamar, a atuarem como apoio a área de saúde. Guedes, Santos e Lopes (2006) afirmam que o incentivo a hábitos regulares de atividades físicas ou exercícios físicos são metas essenciais na área da saúde em contraponto com o comportamento sedentário que apresenta grande prevalência em todo mundo. Pois de acordo com Saba (2001) a rotina de vida moderna tem se mostrado pouco saudável, pois provoca estresse e estafa, agravada pela alimentação inadequada e pela falta de regularidade nas práticas de atividade física. Isso provoca uma piora da qualidade de vida da população, tanto no nível físico quanto no psicológico.

É consenso na medicina a indicação do exercício físico ou exercícios físicos como ferramentas para prevenir doenças e acidentes, assim como na própria terapia, mas é preciso primeiramente entender que mesmo tendo sentido parecidos, atividade física e exercício físico não podem ser entendidos como sinônimos. Compreende a atividade física, qualquer movimento corporal que é produzido pela musculatura esquelética, ela é uma característica própria do ser humano, com medida biológica e cultural. Já o exercício físico, está relacionado com atividades físicas de níveis moderados e intensos de maneira planejada, estruturada, repetitiva que objetiva o desenvolvimento da aptidão física. (NAHAS, 2006).

O resultado disso é que fica cada vez mais evidenciado o crescimento desse segmento. Toscano, 2001 afirma que por oferecem serviços de orientação e supervisão da prática de exercícios físicos por profissionais da área da saúde, as academias se destacam entre os ambientes com potencial para promover a mudança de comportamento na população. Discorrendo com esse padrão moderno, a expectativa de vida só tem aumentado no Brasil. Onde as estatísticas demonstraram que o brasileiro prolongou sua expectativa de vida, em pouco mais de vinte anos, quando passou de 66 anos para 74,6 anos (IBGE, 2000; 2012). Dados disponibilizados pelo Sebrae (2014), mostram que o Brasil é o segundo país do mundo

em números de academias, totalizando 21.760, ficando atrás apenas dos Estados Unidos que ocupa de acordo com esses dados o primeiro lugar, com 29.960 unidades desses importantes empreendimentos fitness. Segundo registros apontam que as academias existem no Brasil desde 1930, mas somente a partir de 1970 o movimento pró-academia se intensificou, como um dos maiores acontecimentos do mundo COELHO FILHO (2000). Entretanto Toscano (2001, p.41) detectou que o segmento de academias, em sua grande maioria, detém visão periférica e reducionista com acentuada “carência de recursos humanos especializados para fazer frente a essa demanda.”

Acontece que mesmo diante desse quadro, o Brasil, fica atrás quando o quesito é receita bruta. Nesse caso o Brasil sai do segundo e passa para o décimo lugar. As academias sofrem com o alto índice de rotatividade em sua carteira de clientes/alunos. Uma evasão que em alguns casos compromete a ponto de alguns empreendimentos fecharem suas portas. A desistência de alunos já nos primeiros meses tem intrigado a muitos empreendedores, professores e pesquisadores.

Para (HAMPTON, 2001; SKINNER: KEITH 2007) a formação profissional adequada é um importante passo para que os gestores de academias tenham maior competência para atuar; no futuro, os gestores de academias serão cada vez mais caracterizados pela sua formação acadêmica. O amadorismo não será suficiente para atrair ou manter alunos nas academias. Pois hoje se espera encontrar bons profissionais. Diante desse contexto, surgiu o interesse em conhecer a realidade de evasão em um ambiente específico de uma academia. Nesse sentido estabelece-se como problema de pesquisa: **Quais as principais causas da evasão de alunos em academias de ginástica de Mossoró-RN?**

## 1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA

### 1.2.1 OBJETIVO GERAL

Analisar as principais causas da evasão de alunos em uma academia de ginástica de Mossoró-RN.

### 1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar os fatores que levam à evasão dos alunos da academia;

- Identificar as características ou atitudes dos professores que influenciam na permanência dos alunos na academia;
- Propor um plano de ação para minimizar o índice de evasão dos alunos da academia.

### 1.3 JUSTIFICATIVA DA PESQUISA

O mercado fitness tem sido um terreno bastante fértil para o nascimento e crescimento de pequenas e médias empresas. Esse mercado tem se expandido não somente pela busca de um corpo malhado, mas principalmente pelo fomento da importância dada pelos veículos de comunicação no tocante a importância de buscar uma forma de vida mais saudável, onde a atividade física se constitui em um dos pilares para a manutenção da saúde bem como para tratar diversas limitações físicas e até emocionais.

Nesse sentido, os modelos de negócios estão se sofisticando, através de infraestrutura, novas modalidades oferecidas, novas metodologias de treinamento, atendimento diferenciado aos clientes, etc., uma vez que os clientes estão optando por frequentar academias mais compactas e especializadas em determinadas atividades ou combinações de exercícios que atendam necessidades específicas. Essa tendência mundial também se reflete no Brasil com o surgimento de academias e estúdios especializados. Assim, as academias com estruturas mais enxutas podem obter resultados mais rápidos se comparadas às academias mais convencionais.

Com mais opção de escolhas os clientes podem optar por atividades que lhes interessam, em dias e horários que preferem praticar a atividade física e ainda com um plano de treino direcionado. Somando-se a isso, eles ainda têm a opção de escolher uma academia que ofereça preço mais acessível, visto que quanto mais opções de oferta no mercado, mais os preços tendem a ficarem mais baixos. No entanto, vale destacar que os clientes buscam encontrar tudo em um só lugar, ou seja, atividades que lhes interesse infraestrutura agradável, qualidade no atendimento e preço justo, caso contrário, os clientes migram para os concorrentes.

É perceptível a importância de qualquer empresa manter seus clientes satisfeitos para evitar que os mesmos migrem para a concorrência. Em se tratando de uma academia de ginástica não é diferente. As academias são frequentadas por uma gama de clientes, porém, existe muita rotatividade e/ou evasão, que, por sua vez, compromete as receitas da empresa.

É nesse contexto que o trabalho se mostra importante uma vez que a pesquisa pretende

identificar as causas da evasão de alunos e a partir dos resultados apontados no estudo, a empresa poderá tomar decisões que visem mitigar essa problemática.

O que motivou o estudo foi a constatação do fenômeno da evasão de alunos nas academias de musculação em Mossoró-RN, a partir da percepção do pesquisador que é empreendedor e gestor de uma academia de ginástica. Sua atuação no ambiente da academia evidenciou o índice de rotatividade de alunos, a concorrência acirrada do mercado e os desafios que a crise econômica tem trazido à cidade de Mossoró.

Estudar o fenômeno de evasão de alunos em academias de ginástica poderá contribuir para compreender os diferentes aspectos que envolvem a satisfação e insatisfação dos alunos com os serviços prestados pela academia e com isso identificar quais os fatores que mais contribuem para evasão e consequentemente com a retenção desses alunos.

Entende-se que a pesquisa pode também ajudar nos conhecimentos de estudantes e profissionais de educação física, além de academias de ginástica, ampliando o entendimento quanto aos fatores que são determinantes nas estratégias para minimizar a alta evasão de alunos nas mesmas.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 BREVE HISTÓRICO DAS ACADEMIAS

Quando se decide pedalar em uma bicicleta, correr num parque, caminhar na praia, ou quando a escolha é ir à academia para uma aula de ginástica ou musculação, não se tem a mínima ideia de quanto tempo à humanidade levou para criar e desenvolver as várias atividades físicas que hoje são essenciais para nos dar mais saúde e entretenimento, além de manter o nosso corpo em forma. Mesmo antes da história da atividade física está relacionada a introdução da noção de esporte e competição, e depois com a forma de condicionar os praticantes para estas práticas. Ela já era um meio de sobrevivência para nossos antepassados longínquos que dependiam de sua capacidade física como forma de superar os obstáculos inerentes da vida na era paleolítica.

Esses eram caçadores coletores o que significa que precisavam de capacidades físicas desenvolvidas para nossa sobrevivência. Com o desenvolvimento das organizações sociais humanas apareceram os jogos. Há registros em cavernas da França datados de 17 mil anos até sete mil anos atrás mostrando competições de luta. Todos os registros mostram que o começo de toda a história das atividades físicas teve de fato seu início com o homem primitivo na busca pela própria sobrevivência. Assim o homem à luz da ciência executa os seus movimentos corporais mais básicos e naturais desde que se colocou de pé: corre, salta, arremessa, sobe, empurra, puxa e etc.

A pesquisa mostra que o nome academia originou-se do filósofo Platão (427-347 a.C.), que escolheu como local para fundar sua escola de filosofia um bosque que levava o nome de um legendário herói grego Academus. Nesse lugar havia o ensino de práticas esportivas e lúdicas entre outras, recebendo assim o nome de Akademia como cita Capinussú e Costa (1989). Já as academias, conhecidas como ginásios de esportes, existem desde o século passado quando em 1867 o professor Attila, alemão, montou, em Bruxelas, capital oficial da Bélgica, uma instituição destinada ao ensino da cultura física com aparelhos. Novos estabelecimentos, onde se praticava atividades físicas em salas fechadas foram surgindo progressivamente na França e, posteriormente, nos Estados Unidos onde marcaram época.

Esse modelo de academias de ginástica que temos hoje, onde o forte é a ginástica, as lutas e halterofilismo ou culturismo, se desenhou a partir de 1940 mais exatamente. As academias foram se difundindo por todos os continentes e são hoje uma presença marcante na

sociedade. Segundo Pereira (1996), as academias devem ter se originado devido à necessidade de maior segurança, uma vez que os parques, praças e ruas tornavam-se perigosos, além do grande crescimento populacional que impedia a livre movimentação. Daí então se surgiu à necessidade de locais específicos para a prática de exercícios físicos, (PEREIRA, 1996, p.93). Portanto (COELHO FILHO, 2000) diz que antes de entrarmos no universo dessa pesquisa se faz necessário entender o significado de uma academia de musculação, ou academia de ginástica como alguns preferem chamar.

Uma academia na verdade é um espaço com fins lucrativos, ou seja, empresas, que propicia programas de exercícios (SABA, 2001), já para (TOSCANO, 2001). Academia é uma empresa que oferece orientações e avaliações físicas para a sociedade, sob a supervisão de profissionais formados no curso de nível superior de educação física. As pessoas procuram academias de ginástica por motivos estéticos, sociais, afetivos e por modismos. O elemento que originou as academias de ginástica foi a busca por maior segurança e o que as fez expandir foi o elemento chamado modismo. Mas as academias de ginástica não são apenas frequentadas por pessoas que desejam melhorar seu condicionamento físico ou que buscam visibilidade social, também se encontram nesses núcleos de atividade física, atletas que buscam treinamento, e pessoas são recomendadas por motivos médicos (PEREIRA, 1996).

Afirma ainda Pereira, (1996), que, a atividade física em academias tem origem na calistenia que, posteriormente, passou a utilizar a música para acompanhar o movimento e motivar os clientes. Foi, também, a partir do interesse pelos exercícios cardiorrespiratórios (aeróbios), desenvolvidos por Cooper, que as academias se multiplicaram. Contudo, os principais locais onde se praticava atividades físicas eram nos clubes esportivos e nas escolas. Foi apenas a partir da década de 60 que as academias começaram a ser uma boa opção para a prática da atividade física e ter importância, tanto nas capitais dos estados como nas principais cidades do interior. Além das atividades tradicionais como halterofilismo, culturismo (musculação), surgem vários tipos de ginástica, balé, dança e artes marciais (Capinussú e Costa, 1989).

Mais precisamente a partir dos anos 1982/83 os programas aeróbios despertaram o interesse da população e dos profissionais de Educação física que atraíram empresários que investiram na construção de academias de ginástica e musculação. Também, os Campeonatos de Aeróbica deram ênfase a essa atividade, pois eram televisionados e paralelamente eram divulgadas aulas de ginástica, incentivando assim a procura pelas academias. Apesar de a ginástica aeróbia ter sido a mola propulsora da atividade física em academias, hoje existem diversos programas como musculação e outras variações da ginástica. A realidade sobre

exercícios físicos é diferente do que era visto há algumas décadas atrás. A sociedade hoje é mais consciente sobre a importância de manter o corpo em movimento e grande parte desta conscientização ocorre através da influência da mídia, que através de televisão, revistas, rádios e internet conseguem atingir grande parte da população com dicas de como manter uma boa forma física através de exercícios físicos.

E dentre as várias opções oferecidas como forma de exercício, estão às ginásticas em grupo oferecidas nas academias como, por exemplo, aulas de Ginástica Localizada, Step, Jump, Spinning, Pilates, Yôga, BodyPump, Body Balance, BodyCombat, dentre muitas outras, sendo cada uma com um objetivo diferente, conforme a vontade e o desejo do cliente, que buscam as academias por diversos motivos, entre eles inclusive a socialização.

Novaes e Vianna (2003 apud ALBUQUERQUE E ALVES, 2007), consideram de quatro tipos de clientes (alunos) de academia.

**Cliente emergente:** É aquele que se encontra na fase de adolescência, em desenvolvimento, buscando praticar exercício físico como uma maneira de aumentar a massa muscular e diminuir a gordura corporal, tendo duas características psicológicas: a ansiedade e a instabilidade.

**Cliente estético:** Existe também o chamado cliente estético que tem como propósito obter um corpo perfeito, tem como inspiração as modelos, os artistas e atletas. Tem um perfil fisiológico estável e em desenvolvimento, busca praticar exercício físico para aumentar a massa muscular, reduzir a gordura corporal, melhorar o condicionamento físico e desempenho.

**Cliente estável:** indivíduo que pratica exercício físico regularmente, é o cliente fisiologicamente estável, busca uma melhor estética e prevenção de doenças, o psicológico é estável, controlado e ativo, também tende a aumentar a massa magra e reduzir os níveis de gordura corporal, além melhorar o condicionamento físico.

**Cliente especial:** é o sedentário, idoso, indivíduo com pressão arterial alterada, ou que possui alguma cardiopatia, com perfil fisiológico em declínio, buscam através do exercício físico reabilitação e prevenir doenças, tendo o perfil psicológico instável, reservado e pessimista. Nessa perspectiva, as academias precisam atentar para o tipo de cliente que a frequenta e a partir daí, criar estratégias de retenção dos mesmos evitando assim a evasão.

### 2.2.1 O MERCADO FITNESS

#### No contexto mundial

Mais especificamente na última década, o mercado de fitness no mundo vem se tornando cada vez mais complexo. Mas que um mercado mesclado por atividades esportivas ou recreativas. Atletas ou pessoas com pretensões de mudanças estéticas. O mercado fitness hoje avança trafegando por diversas camadas econômicas e sociais, ampliando-se além dos espaços reservados das academias, clubes e outros tipos de empreendimentos, quer seja por meio do mercado de fitness convencional modelo de negócio norte-americano, seguido por eles por mais de quatro décadas. Ou pelo modelo “mercado de fitness não convencional” o modelo de negócios baseado em inovações. Exemplo o Cross Fit, que vêm atraindo atenção de grandes investidores dados o crescimento que vêm apresentando nos últimos cinco anos (FORBES, 2011).

Entender melhor o mercado de fitness, sua dinâmica, dimensionar seus limites, além ter impacto sobre a geração e distribuição de renda. Permite entender também as vantagens e desvantagens que o mesmo traz em todo seu escopo. O conceito de *fitness* é, portanto, maior do que seu emprego mais comum, que estaria ligado a ideia de uma estar saudável: “boa forma física” ou de “bem-estar e saúde”, ou ainda de não obesidade, músculos definidos, tudo parte de uma conceito cultural, à de estar em forma fisicamente e dentro dos padrões estéticos de beleza. Foi nesse público que os empreendedores perceberam nas academias de musculação uma de suas principais aliadas. Diz Sudo e Luz (2007). Afirmando ainda que a saúde passa a ser associada à beleza e as pessoas são motivadas a se adequar aos moldes “saudáveis”. Em razão disso o mercado de fitness ou de academias de ginástica tem crescido no mundo todo.

Nos EUA, a taxa de crescimento de empreendimentos no segmento *fitness* é de 0,7%, enquanto no Brasil – no mesmo período, 2009 a 2012 –, a taxa de crescimento foi de 29%, reforçando ainda mais a ideia de que o país se tornará líder no segmento.

De acordo com Statista (2013), no ranking dos 5 países com maior número de academias destacam-se: EUA 32 mil, Brasil 30 mil, Alemanha 7 mil, México 7 mil e Coreia do Sul 6 mil.

### **No contexto brasileiro**

Campos (2006), diz que “o mercado de academias de ginástica e o comportamento de seus consumidores no Brasil formam um campo a ser bastante explorado cientificamente”. Campos (2006), diz ainda que “esse mercado é pulverizado e constituído, essencialmente, por operadores individuais de micro e pequenas empresas, com mínima estrutura gerencial”, o que possivelmente reflete a falta de credibilidade, insegurança por parte de médicos, problemas de retenção e padrões de qualidade. Porém, segundo o próprio autor, já aparecem grandes redes dotadas de profissionais especializados em seu ápice organizacional.

Registros da Associação Brasileira de Academias (ACAD Brasil), mostram que o Brasil é o segundo maior mercado de academias no mundo, com um número superior a 33.000 unidades registradas, ficando atrás somente dos Estados Unidos. De acordo com a International Health, Racquet e Sportsclub Association (IHRSA). É fato que há alguns anos esse quadro era um pouco diferente, o que demonstra grande progresso deste mercado. Hoje possuímos a quarta maior população mundial que frequenta esses estabelecimentos e estamos entre os 18 países com maior número de academias por habitante, somando mais de 8 milhões de clientes. Mas isso também diz que apenas 4% da população do Brasil estão frequentando algum estabelecimento licenciado para trabalhar com a orientação da atividade física.

Já quando a questão é faturamento, com aproximadamente 2,5 bilhões de dólares, ou seja, algo em torno de 8 bilhões de reais por ano, que corresponde a 0,13% do PIB nacional e 3% do faturamento do setor de serviços. No ano de 2015, em meio ao turbilhão da crise que vivemos, sofremos uma diminuição no crescimento de nossa economia de forma geral, porém o setor do fitness cresceu 8%.

Esse aumento não foi somente pela preocupação com a nossa aparência, mas também pela maior difusão dos benefícios que a prática de exercícios promove na saúde, tanto na prevenção e no rendimento quanto no tratamento de diversas doenças que afetam a população. Em 1914, em Belém, capital do Pará surgiu a primeira academia em moldes comerciais do Brasil. Com a atividade de jiu-jitsu ensinada pelo japonês Conde Koma. Em 1925, no Rio de Janeiro, o português Enéas Campello montou um ginásio onde eram oferecidos halterofilismo (levantamento de peso e culturismo) e ginástica olímpica. Posteriormente as academias foram se espalhando por todo o país oferecendo diversas atividades, entre elas ginástica (e suas variações) e musculação (halterofilismo) (CAPINUSSÚ E COSTA, 1989; COSTA E PALAFOX, 1993). Hoje são mais de 6.000 relacionadas a um estilo de vida mais ativo e saudável e esse setor já corresponde a 8% do total no país, uma evolução de 5% em relação ao mesmo segmento no ano de 2013, que era de apenas 3%. Para garantir esse crescimento, os

modelos de negócios estão se sofisticando diariamente, seja pela infraestrutura apresentada aos clientes ou por conta das diferentes metodologias de treinamento.

Frequentar academias mais compactas e especializadas em um determinado tipo de atividade hoje está na moda. Com sessões de treino mais intensas que combinam exercícios aeróbios e anaeróbios. Esse modelo de negócio já representa 21% do faturamento do setor nos Estados Unidos e, no Brasil, essa tendência começa a se consolidar com o aparecimento de academias e estúdios especializados em treinamento funcional, academia somente para prática de ciclismo indoor, box de CrossFit, etc. Essas academias menores e com estruturas enxutas conseguem se tornar rentáveis mais rápido que as academias convencionais, pois em muitos casos o investidor começa a ter retorno já nos primeiros seis meses após a abertura. A vantagem para os clientes é o fato de escolherem somente aquilo que querem e num plano com frequência predeterminada com os horários e dias certos em que irá praticar sua atividade física. Em tempos difíceis como este que o brasileiro está passando, a busca por um preço mais baixo também é um grande aliado para não deixar de cuidar da saúde.

Dentre os serviços prestados pelas academias, tem-se a área fitness e wellness. O fitness distinguir-se pela ênfase no condicionamento físico do indivíduo. As academias nasceram tendo esse intuito. Por isso muitos donos de academias eram atletas, em geral, estavam envolvidos com práticas corporais como halterofilismos etc. Com o desenvolvimento do ramo das academias de ginástica como negócio, a visão, antes restrita ao fitness, foi sendo expandidos e aos poucos incorporados a eles outros aspectos alcançando o mercado e ampliando o seu público alvo de maneira mais relevante.

Já o wellness inclui o fitness. O condicionamento físico não deixa de ser enfatizado, porém, é trabalhado em perspectivas mais amplas visando à qualidade de vida e o bem-estar, onde a estética não deixa de ser destacada, porém, é levada em consideração a saúde nessa busca pela estética.

Então se nesses dois aspectos, as academias trabalham de maneira a atender as necessidades dos clientes, o que levaria os usuários a sair de academias e abandonarem as atividades físicas? Seriam fatores como a falta de tempo? Dificuldades de infraestrutura física ou operacional da academia como por exemplo, atendimento ou instalações? Estaria relacionada ao custo da mensalidade ou a evasão resulta da falta de estímulo da família, influências desmotivadoras dos amigos etc?

Para Saba (2006, p. 144-145), o mercado já não se contenta mais com ações focadas exclusivamente no fitness. Busca-se uma visão mais ampla de atuação apoiada no wellness (bem-estar). É fundamental que os gestores reformulem seus negócios para atender a esta

demanda. Se considerarmos que o Brasil é o segundo país em número de academias no mundo, tendo, sozinho, mais academias do que toda a Ásia, embora com uma participação na receita total da indústria mundial de fitness inferior a da Coreia do Sul (IHRSA, 2011), é possível afirmar que este é um tema atual e sobretudo oportuno.

### 2.3 EVASÃO NAS ACADEMIAS DE GINÁSTICAS

Evasão conforme Aurélio (2010) significa o ato de evadir-se; fuga; saída. Alguns pesquisadores têm se debruçados nos últimos tempos em estudos de dados na procura de respostas que possam dar clareza a problemática da evasão em academias de ginástica. O que levaria os usuários a sair de academias e abandonarem as atividades físicas? A evasão estaria relacionada ao custo da mensalidade ou problemas de infraestrutura física ou operacional da academia como o próprio atendimento ou instalações? Ou seriam fatores como a falta de tempo, falta de estímulo da família, influências desmotivadoras dos amigos? Segundo Kotler (1998), muitas empresas focam suas ações em alcançar plena satisfação de seus clientes, registrando que os que estiverem plenamente satisfeitos acabam por gerar afinidade emocional com o produto ou serviço ou marca, sendo menos dispostos a alterações, não apenas por questão racional, mas também por fatores emocionais, gerando, com esse processo maior lealdade do consumidor, pois satisfeito, acaba por criar laços com a empresa.

Kotler (2000) afirma que manter os clientes atuais pode custar até cinco vezes menos que atrair novos clientes. A mesma estimativa é confirmada por Shapiro e Sviokla (1994), pois lembram que um cliente retido e/ou leal consome menos recursos de marketing, vendas e de suporte, além de consumir (comprar) mais serviços e/ou produtos. Já para Gerson (1999), o custo para se conseguir um cliente novo é, em média, cinco a sete vezes maiores do que o custo para manter um cliente já existente. Portanto em tempos de elevada concorrência, apenas atrair não será suficiente, pois isso não tem sido o bastante para evitar a evasão dos alunos. Segundo Saba (2006) em seis meses 50% dos alunos se evadem das academias. Esse número é muito alto e tem levado os proprietários de academias a buscarem métodos de combate a evasão, buscando meios de manter a permanência dos alunos. Então se levando em conta que hoje em dia as opções são várias de produtos e/ou serviços e a todo o momento surgem novas estratégias, tudo tem que ser feito para enfrentar como afirma (Saba, 2000), além da demanda flutuante, a grande concorrência, a sazonalidade, o que acaba com o abandono do programa de exercícios por parte dos alunos.

Um grande desafio para os gestores de academias consiste, em dar não apenas aos potenciais clientes um motivo para fazer negócio, mas também oferecer aos clientes atuais, incentivos que os motivem a continuarem fiéis e, até mesmo, a aumentarem a sua frequência na academia, por meio de um relacionamento mais estável (MICHELLI, 2008). Eles sabem que a viabilidade e a saúde, até mesmo financeira, de uma empresa, dependem de uma boa carteira de clientes, ou seja, da superação desse cenário de alta evasão de clientes nas academias de ginásticas.

Isso tudo que foi relatado até agora já evidencia a necessidade de se investigar quais os motivos que de fato fazem com que os alunos não permaneçam ativos na academia, mesmo com a ampla informação nos meios de comunicação sobre os benefícios dos exercícios físicos. Pois a mídia informa, cotidianamente, que alguns benefícios e a manutenção da saúde só são possíveis em longo prazo e com regularidade de prática. (KNIJNIK E SANTOS, 2006). Então, enfim. Qual seria a grande causa ou causas dessa realidade que tem deixado o mercado empreendedor e especialmente a comunidade científica sem uma resposta consensual quanto à problemática da evasão de alunos nas academias de ginásticas?

Primeiro é preciso entender as diferenças entre homens e mulheres no exercício físico. Hoje em dia a busca pela prática de exercício físico em academia de musculação, é de grande interesse por todos os indivíduos (FLECK, 2008). Portanto existem algumas diferenças hormonais de ambos os sexos que são necessárias destacar, pois essas diferenças são determinantes para um futuro resultado no treinamento. São muitos os aspectos que distinguem os homens das mulheres, principalmente com a chegada da puberdade, decorrente das transformações hormonais, onde o menino acentua as características masculinas e a menina as femininas. O principal motivo dessas diferenças são as mudanças endócrinas. Os hormônios podem afetar muitas funções fisiológicas do corpo: transporte e crescimento celular, síntese de enzimas e proteínas, metabolismo celular, função reprodutiva, dentre outras funções. (FLECK e KRAEMER, 1999).

Com o início da puberdade, a produção de estrogênio nas mulheres aumenta e consequentemente aumenta a gordura corporal. Já nos homens com a produção de testosterona aumenta a força óssea e a síntese de proteína. O estrogênio também aumenta o crescimento ósseo, porém, os homens permanecem por mais tempo em fase de crescimento, por isso a estrutura masculina é maior quando comparado com as mulheres. (FLECK, 2008).

As mulheres possuem duas vezes mais gordura corporal do que os homens, afirma Sharkey (2006), podendo chegar a 25% em mulheres e 12,5% nos homens, em matéria de porcentagem. Segundo Fleck (2008) as mulheres devido às diferenças hormonais, estão

propícias a ter mais gordura corporal e menor massa magra do que os homens. Fleck (2008) diz que os homens possuem os ombros mais largos em relação ao seu quadril. Já a estrutura da mulher tem a tendência de ter os quadris mais largos em relação a seus ombros.

Outra diferença relevante entre os sexos é que as mulheres têm as pernas levemente mais fortes, enquanto a força de braço está 30% abaixo dos valores dos homens.

Outro fator que também deve ser considerado são os motivos que levam as pessoas a prática de musculação. Em seus estudos Rosário e Líberali (2008) verificaram que o objetivo principal das pessoas que ingressam na academia, a grande maioria dos homens 52,4% apresentam a hipertrofia. Já as mulheres apresentam como alvo principal o emagrecimento 62,38%. Dados comprovados em pesquisa feita em uma academia na cidade de Joinville-SC, com 450 indivíduos do sexo masculino e feminino, iniciantes na prática de musculação. Já para Simões (2003), um dos grandes fatores de desistência das mulheres da prática de exercício físico é por não perder o peso esperado. Elas entram em sua grande maioria nos programas de ginástica, tendo como motivação principal essa preocupação com o peso, trazendo a expectativa de um resultado rápido. Mas em função do metabolismo da mulher ser diferente do homem, mais lento, as mulheres demoram mais para perder peso. Entretanto essa informação é complementada por Fleck (1999) quando ele diz que o treinamento resistido tanto para homens e mulheres aumenta a massa corporal magra e diminui o percentual de gordura.

Embora seja visível o fato de já se ter obtido considerável avanço nos últimos anos em relação às práticas de atividades físicas e esportes praticados de forma recreativa, competitiva ou com objetivos de melhora da saúde, é preocupante o fato de que metade das pessoas que começam a praticar alguma atividade física com objetivo de desenvolver a aptidão física interrompe a atividade antes da obtenção dos benefícios para sua saúde, fazendo parte assim dos 25 a 33% da população adulta que possuem um estilo de vida sedentário (OKUMA, 1997; WANKEL, 1993). Cada vez mais o número de pessoas sedentárias, sendo que esse grupo é o que mais tem a ganhar com a prática regular de atividade física, seja como forma de prevenir doenças, promover saúde ou sentir-se melhor. Afirma Tahara, Schwartz e Silva (2003).

Saba (2001) cita que há uma unanimidade quanto aos benefícios obtidos com a prática regular de exercícios corporais. Ele cita benefícios físicos, tais como: melhora no controle do peso corporal, na mobilidade articular, no aspecto de gorduras, na resistência física, na massa óssea, na força muscular, na resistência insulínica, e na pressão arterial; assim como os benefícios na esfera psicossocial, como aumento da autoestima, diminuição da depressão,

redução do isolamento social, aumento do bem-estar, melhora da autoimagem e alívio do estresse.

Weinberg & Gould (S/D apud SANTOS E KNIJINIK, 2006) mostram em seus estudos que os motivos da desistência da prática de exercícios físicos são principalmente a falta de tempo, falta de energia e a falta de motivação. Diante do exposto, e dos aspectos relacionados, tais como: a competitividade entre as academias, rotatividade, a sazonalidade. Atendimento, localização, operacionalização dos serviços, preços entre outros aspectos que de fato possam corresponder realmente às expectativas dos clientes. Essa situação que torna a busca pela distinção, algo cada vez mais complexo, por causa dos aspectos já citados, e desistência de clientes como pontos a serem observados. Questiona-se o que, quando se trata das academias de ginástica e sua estrutura física, serviços, atendimento, operacionalização e preço, entre outros aspectos, são determinantes para a evasão de alunos.

### 3 METODOLOGIA

Esta pesquisa foi realizada através de uma abordagem de cunho descritivo (THOMAS e NELSON, 2002), e de acordo com os critérios da análise qualitativos, na qual os dados são tabulados, e apresentados, seguidos de uma leitura descritiva dos mesmos. Com a finalidade de compreender e analisar os fatores relacionados ao problema e ao objetivo do tema pesquisado, a saber, identificar os motivos que levam a evasão de alunos em academias de ginástica de Mossoró-RN.

Para facilitar a construção do instrumento de coleta de dados. Para melhor compreensão, os itens a seguir explicam como foram os procedimentos do estudo, o tipo de pesquisa, população e amostra, critérios de inclusão e exclusão e procedimentos da coleta e análise dos dados.

#### 3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Considerando que a pesquisa descritiva consiste na realização de um estudo, a observação, problematizar, coletar dados, a análise, formular hipótese e a interpretação dos fatos do mundo físico sem a interferência do pesquisador, que deverá apenas descobrir a frequência com que o fenômeno acontece ou como se estrutura e funciona um sistema, método, processo ou realidade operacional. Depois disso, apresentar as conclusões levando em consideração o conjunto de variáveis que podem estar correlacionadas com o objeto da investigação (Parra Filho e Santos, 2011).

Esse tipo de pesquisa pode ser entendido como um estudo de caso onde, após a coleta de dados, é realizada uma análise das relações entre as variáveis para uma posterior determinação dos efeitos resultantes em uma empresa, sistema de produção ou produto (PEROVANO, 2014). A grande maioria dessas pesquisas envolve: (a) levantamento bibliográfico; (b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e (c) análise de exemplos que estimulem a compreensão (GIL, 2007).

### 3.2 TIPO DE PESQUISA

Este estudo é compreendido de uma pesquisa exploratória com abordagem qualitativa, onde a pesquisa para o embasamento teórico contará com dados quantitativos. “O caráter exploratório desta pesquisa caracteriza-se por trabalhar como universo de significações, motivos, aspirações, atitudes, crenças e valores.” Segundo (MINAYO, 2004). Esse conjunto de dados considerados qualitativos corresponde a um espaço mais profundo das relações, não podendo reduzir os processos e os fenômenos à operacionalização de variáveis.

Essa pesquisa também será explicativa, pois se buscará as causas que explicam o fenômeno (VERGARA, 2000). O estudo realizar-se-á por ser uma pesquisa direta, de campo, do tipo descritivo e com abordagem qualitativa, onde a pesquisa para o embasamento teórico contará com dados quantitativos. O caráter exploratório desta pesquisa caracterizar-se-á por trabalhar como “universo de significações, motivos, aspirações, atitudes, crenças e valores. Esse conjunto de dados considerados qualitativos” corresponde a um espaço mais profundo das relações, não podendo reduzir os processos e os fenômenos à operacionalização de variáveis (MINAYO, 2004).

#### 3.2.1 SUJEITOS DA PESQUISA

De acordo com (Vergara 1997), o universo, ou população, é o conjunto de elementos que possuem as características que será objeto do estudo, e a amostra, ou população amostral, é uma parte do universo escolhido selecionada a partir de um critério de representatividade.

Para esse estudo, a população se constitui de alunos de uma academia de ginástica da cidade Mossoró/RN devidamente registrada no CREF16/RN. A academia atua no mercado a três anos e meio e funciona na Rua Benício Gago, 245, no bairro Alto de São Manoel, na cidade de Mossoró-RN. Conta com oito colaboradores, dos quais quatro são professores, um recepcionista, um estagiário, um ASG, um e trabalha na Cantina. A academia oferece as seguintes modalidades de atividades físicas: musculação, mway thai, fit dance e funcional.

A academia tem 280 alunos matriculados nas diversas modalidades. Os alunos pesquisados foram das modalidades de musculação de aulas pré-coreografadas e da modalidade de muay thai, com faixa etária a partir dos 18 anos. A definição da faixa etária se deu em função de que os alunos com idade inferior aos 18 anos são historicamente menos

frequentes na academia e se espera que os alunos que têm a partir dos 18 anos possam contribuir com respostas mais específicas relativas à evasão. Para a seleção da amostra, que se deu por meio da técnica de observação direta inicialmente, foi feita uma consulta ao coordenador da academia, visando obter informações sobre o número de alunos com as características necessárias para a sua inclusão na amostra.

Todos os envolvidos foram informados sobre o objetivo do estudo, o anonimato, o sigilo das respostas e a opção de recusa em participar do trabalho, bem como a intenção de divulgar resultados apenas de caráter científico.

### **3.2.2 PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS**

Segundo Vergara (2000), a pesquisa exploratória é utilizada em áreas em que há pouco conhecimento acumulado e sistematizado e que, pela sua natureza de sondagem, não comportam hipóteses que, todavia, podem surgir durante ou ao final da pesquisa. Para esse estudo a coleta de dados se deu a partir de um questionário com 8 perguntas fechadas e abertas aplicado com 200 alunos dos turnos matutino, vespertino e noturno, escolhidos aleatoriamente no período de 11 a 21 de janeiro de 2019.

Os dados utilizados nessa pesquisa foram primários. Segundo Mattar (2005, p. 159), dados primários são aqueles que ainda não foram antes coletados. Eles são pesquisados com o objetivo de atender às necessidades específicas da pesquisa em andamento. Os dados coletados sofreram tratamento de forma quali-quantitativo visando encontrar respostas para a problemática da evasão de alunos em uma academia de ginástica.

### **3.2.3 ANALISE DOS DADOS**

Para análise dos dados foram feitas as interpretações das respostas oriundas dos questionários aplicados aos alunos respondentes e demonstradas as principais respostas relacionadas aos objetivos da pesquisa. Os questionários foram tabulados utilizando-se o software Excel e demonstrados através de gráficos.

## 4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esta seção apresenta os resultados da pesquisa para o alcance dos objetivos propostos. Para responder ao objetivo geral que foi feita uma análise das principais causas da evasão de alunos em uma academia de ginástica de Mossoró-RN. Estabeleceram-se três objetivos específicos que são: identificar os fatores que levam à evasão dos alunos da academia; identificar as características ou atitudes dos professores que influenciam na permanência dos alunos na academia e propor um plano de ação para minimizar o índice de evasão dos alunos da academia.

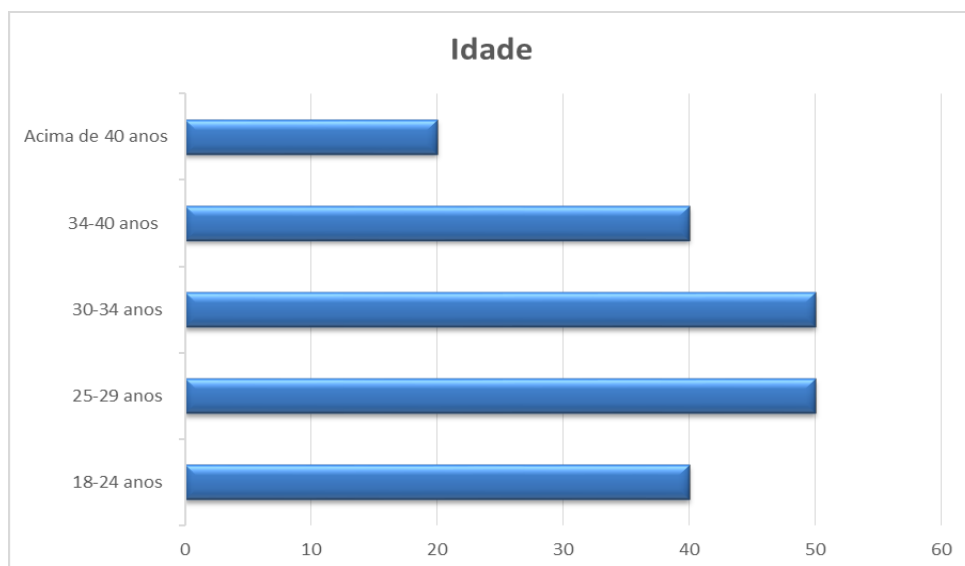
Os gráficos a seguir demonstram a percepção dos respondentes para dá conta do objetivo geral que é: Analisar as principais causas da evasão de alunos em uma academia de ginástica de Mossoró-RN.

Para responder ao primeiro objetivo específico destaca-se a seguinte pergunta do instrumento de pesquisa: 7) Quais dos fatores abaixo listados determinam a sua permanência na academia? Em ordem de importância numa escala de 1 a 10, sendo 1 para menos importante e 10 para mais importante. Tendo como opções de respostas as seguintes variáveis: Valor da mensalidade; Localização; Estrutura (espaço físico e equipamentos); Horários oferecidos; Modalidades oferecidas; Conhecimentos e qualificações dos professores; Forma dos professores se relacionarem com os alunos ou a opção, outros. listados em ordem de importância.

Para responder ao segundo objetivo específico destaca-se a seguinte pergunta do instrumento de pesquisa: 8) Marque com um “X” as atitudes abaixo listadas que você considera que o professor de academia deve ter durante suas aulas que influenciam na sua permanência nas mesmas: Tendo como opções de respostas as seguintes variáveis, demonstrar conhecimento e dar explicações sobre seus procedimentos; esperar que os alunos perguntem para dar explicações; corrigir sempre os alunos durante os exercícios; esperar que os alunos peçam ajuda em caso de necessidade e outros.

A Figura 1 apresenta a faixa etária dos respondentes e mostra uma característica importante da população de alunos da academia e predomina-se a faixa etária de 25 à 34 anos, onde esse intervalo representa 50% de todos os alunos matriculados, A partir dessa aferição, é possível estimar um padrão social, visto que espera-se que essa faixa etária abordada já esteja inserida, em sua maioria, no mercado de trabalho.

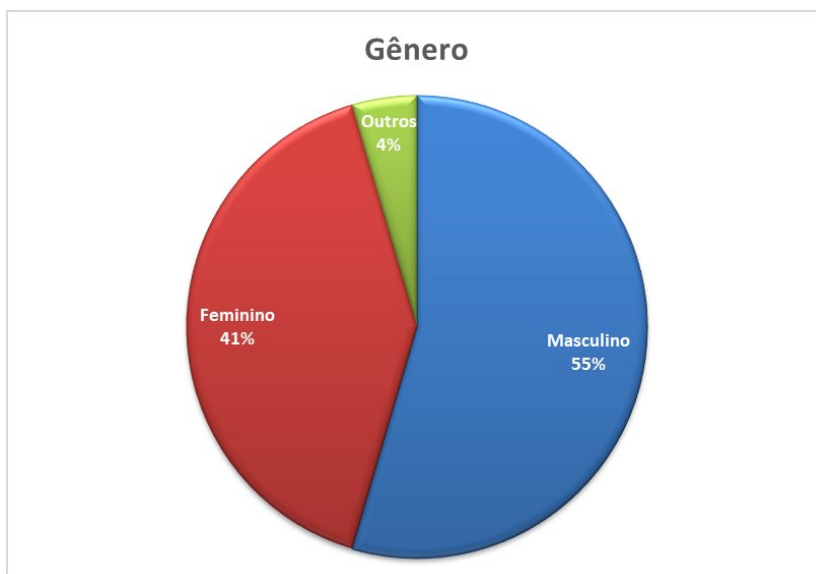
Figura 1: Faixa etária



Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

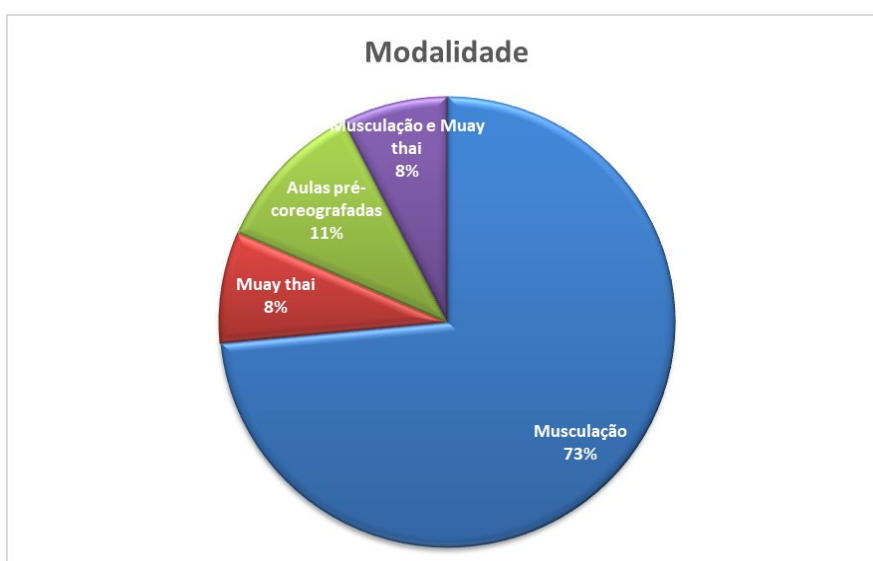
As figuras 2 e 3 demonstram informações relacionadas ao gênero e modalidade escolhida dos alunos matriculados, respectivamente. Os números apresentam uma pequena maioria na distribuição de gênero entre masculino com (55%) e feminino com (41%), e apontam, como esperado, um domínio na modalidade de musculação (73%), em relação às outras como Muay Thai (8%) e Aulas pré-Coreografadas (11%).

Figura 2: Gênero



Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

Figura 3: Modalidade(s) que pratica

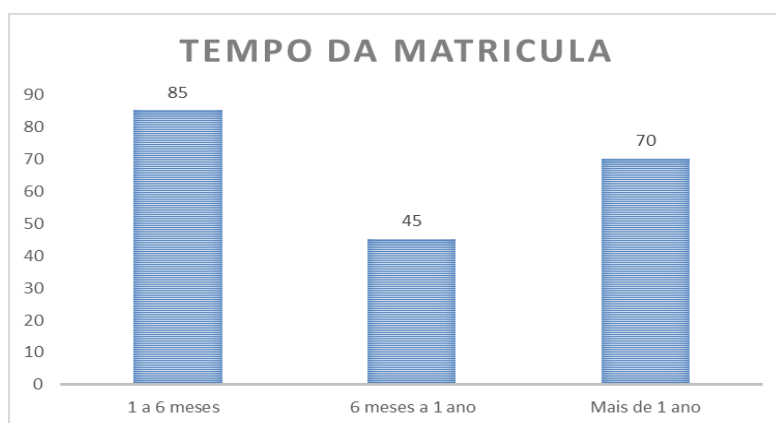


Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

A figura 4 apresenta outro dado importante, que é o tempo de matrícula dos respondentes. Fazendo uma análise dos números, observa-se que em uma amostra de 200 pessoas, 130 estão matriculadas a menos de 1 ano, ou seja, (65%) dos alunos são relativamente novos, enquanto a minoria tem um tempo maior de matrícula. Isso demonstra que houve um apelo maior de matrícula no último ano, o que pode ser resultado principalmente de melhorias na infraestrutura.

Segundo Saba (2006), o espaço interno das academias deve ser amplo e agradável, de forma a facilitar o convívio entre as pessoas. Um ambiente que favoreça o bem-estar dos clientes e a amizade entre os frequentadores; corredores de acesso aos ambientes largos e iluminados; iluminação e ventilação, bem como as cores escolhidas, de acordo com o objetivo de cada ambiente da academia; pisos antiderrapantes e corrimãos laterais, visando à segurança dos usuários; acesso facilitado, inclusive com rampas ou elevadores para portadores de necessidades especiais; isolamento acústico, tanto entre os ambientes, quanto visando a proteger de barulhos indesejáveis do ambiente externo.

Figura 4: Tempo que frequenta à academia.



Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

As figuras 5 e 6 trazem resultados relacionados à frequência dos alunos nos treinos durante a semana. Esse índice pode estar relacionado diretamente à evasão dos alunos, pois quanto menor a frequência, maior a tendência à evasão.

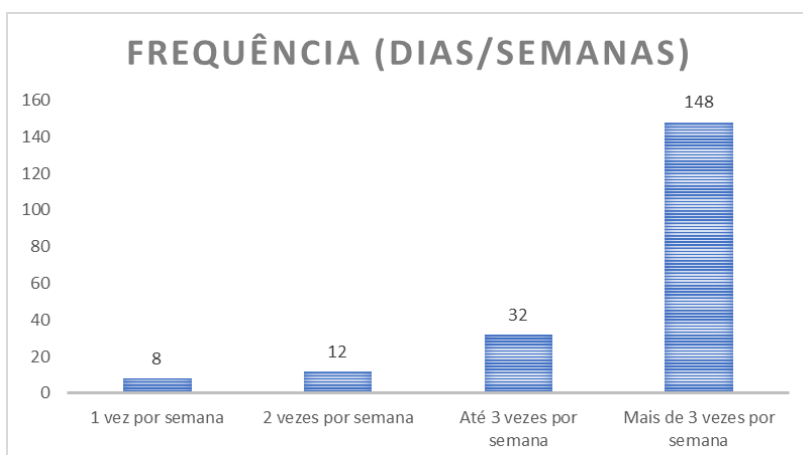
Tomando como referência os resultados da pesquisa, verifica-se uma alta taxa de frequência e de horas durante a semana, onde a maioria respondeu frequentar mais de 3 vezes por semana e treinar mais de 3 horas por semana.

Figura 5: Horas por semana que frequenta a academia



Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

Figura 6: Número de vezes por semana que frequenta a academia



Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

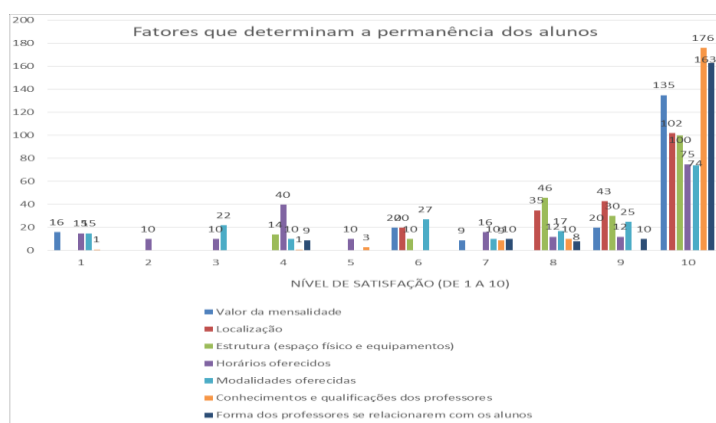
A Figura 7 demonstra o motivo pelo qual ocorre a permanência dos alunos na academia. Nesse tópico foi levantado 7 razões, de possíveis influências positivas na permanência dos alunos na academia. Tendo conhecimento dessas razões, os participantes da pesquisa classificaram de 1 a 10 o peso que cada razão levantada tinha, na decisão de permanecer matriculado. As razões citadas são: valor da mensalidade; localização; estrutura (espaço físico e equipamentos); horários oferecidos; modalidades oferecidas; conhecimento e qualificação dos professores e forma dos professores se relacionarem com os alunos.

Em ambas as razões levantadas, de acordo com a tabela 1, houve uma maior porcentagens de alunos que classificaram com peso 10, porém pode-se observar que houve alguns destaques e acentuações mais evidentes em alguns pontos.

O resultado aponta que os principais fatores que motivam a permanência dos alunos é o conhecimento e qualificação dos professores (88%); forma dos professores se relacionarem com os alunos (81,5%); e valor da mensalidade (67,5%). Esses 3 fatores se destacaram frente aos demais, como pode ser visto na figura 7. Os demais fatores receberam os seguintes percentuais: localização da academia (51%), estrutura (50%), horários oferecidos (37,5%) e modalidades oferecidas (37%).

Desta forma, verifica-se que a relação profissional e humana dos professores com os alunos, junto com o custo-benefício apresentado pelo valor da mensalidade apresentou uma combinação que agrada grande parte dos alunos matriculados e influem na permanência dos mesmos na academia.

Figura 7: Fatores que determinam a permanência dos alunos na academia



Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

O Quadro 1 demonstra as porcentagens de todos os fatores avaliados na Figura 7.

Tabela 1: Porcentagem dos fatores avaliados na Figura 7

|                        | 1    | 2  | 3   | 4   | 5  | 6     | 7    | 8     | 9     | 10           |
|------------------------|------|----|-----|-----|----|-------|------|-------|-------|--------------|
| Valor da mensalidade   | 8%   | -  | -   | -   | -  | 10%   | 4.5% | -     | 10%   | <b>67.5%</b> |
| Localização            | -    | -  | -   | -   | -  | 10%   | -    | 17.5% | 21.5% | <b>51%</b>   |
| Estrutura              | -    | -  | -   | 7%  | -  | 5%    | -    | 23%   | 15%   | <b>50%</b>   |
| Horarios oferecidos    | 7.5% | 5% | 5%  | 20% | 5% | -     | 8%   | 6%    | 6%    | 37.5%        |
| Modalidades oferecidas | 7.5% | -  | 11% | 5%  | -  | 13.5% | 5%   | 8.5%  | 12.5% | 37%          |

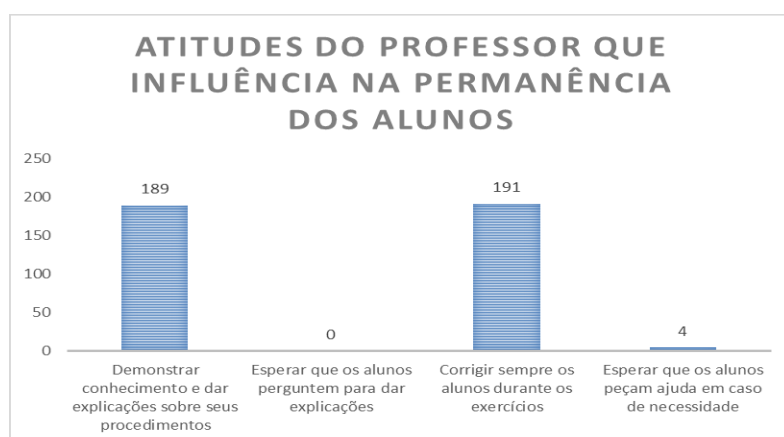
|                                                     |      |   |   |      |      |   |      |    |    |              |
|-----------------------------------------------------|------|---|---|------|------|---|------|----|----|--------------|
| Conhecimento e qualificação dos professores         | 0.5% | - | - | 0.5% | 1.5% | - | 4.5% | 5% | -  | <b>88%</b>   |
| Forma dos professores se relacionarem com os alunos | -    | - | - | 4.5% | -    | - | 5%   | 4% | 5% | <b>81.5%</b> |

Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

A Figura 8 apresenta um complemento à análise feita na figura 7. Como pode ser visto, a relação do professor com o aluno obteve uma avaliação positiva, por parte dos alunos. A figura 8, por sua vez, detalha os aspectos positivos dessa relação.

Os resultados demonstram que a atitude de corrigir os alunos durante o exercício (95,5%) e demonstrar conhecimento e dar explicações sobre os procedimentos (94,5%), ou seja, o comportamento de autonomia aliado à um conhecimento técnico, agrada a grande maioria dos matriculados, sobrepondo a figura do professor mais passivo, que espera o questionamento do aluno para poder intervir.

Figura 8: Atitudes que você considera que o professor de academia deve ter durante as aulas que influenciam na sua permanência nas mesmas



Fonte: Dados da pesquisa. (2019).

#### 4.1 ANÁLISE COMPARATIVA DOS RESULTADOS OBTIDOS

A pesquisa em questão apresenta um resultado detalhado sobre várias características e peculiaridades dos alunos matriculados na academia.

De uma forma geral, verifica-se que a evasão poderá ocorrer por motivos de insatisfação ou desconforto, onde a origem destes está relacionada, principalmente ao corpo docente e ao valor da mensalidade, entre outros.

Verifica-se que (73%) dos alunos pratica musculação, portanto, essa modalidade se destaca em comparação a Muay Thai e Aulas pré-Coreografadas, conforme Figura 3.

A pesquisa demonstrou que (65%) dos alunos são relativamente novos, ou seja, têm menos de um ano que frequentam a academia, conforme Figura 4.

Em relação ao valor da mensalidade, como foi visto na figura 7, o resultado demonstrou que influencia no sentido de permanência e desistência dos alunos, uma vez que (67.5%) deles respondeu com pontuação máxima esse item em questão.

Fatores como a localização da academia (51%), infraestrutura (50%), horários disponibilizados (37,5%) e modalidades oferecidas (37%), devem ser observados pela academia como importantes e também devem ser alvo de estratégias que combatam a evasão dos alunos.

As figuras 7 e 8 demonstram uma satisfação dos alunos à metodologia adotada pelos professores, e os mesmos associam diretamente isso, ao fato da permanência na academia, se contrapondo, portanto, à evasão.

Para atender ao terceiro objetivo específico, apresenta-se a seguir o Plano de Ação para minimizar o índice de evasão dos alunos da academia.

Quadro 2: Plano de Ação para minimizar o índice de evasão dos alunos da academia.

| <b>Estratégias para minimizar ou evitar evasão</b>                                      | <b>Ações (COMO fazer)</b>                                                                                                                                                                                                 | <b>Área/setor (QUEM vai fazer)</b> | <b>Local (ONDE vai ser feito)</b>                              | <b>Prazo (QUANDO vai ser feito)</b> | <b>Orçamento (QUANTO vai custar)</b> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Fazer um trabalho de investimento em mais capacitação para o corpo técnico da academia. | Promover a participação de professores em cursos de capacitação adequada. Para ampliar seus conhecimentos e construir assim uma ponte entre eles, os alunos e o conhecimento que os ajudará a evoluir em seus resultados. | A Direção                          | Em instituições credenciadas para realizar essas capacitações. | Trimestral. Início em Maio/19       | R\$ 3.000,00 ano 2019                |

|                                                        |                                                                                                                                                                                                                             |                                   |                                               |                                                                     |                                              |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
|                                                        |                                                                                                                                                                                                                             |                                   |                                               |                                                                     |                                              |
| Campanhas de Incentivo aos alunos a trazerem amigos.   | É muito mais prazeroso treinar em companhia, muitas vezes quando os alunos fazem os planos com os amigos eles se sentem mais estimulados, um motiva e cobra o outro e o tempo na academia pode ser divertido.               | A direção e toda equipe.          | CT META                                       | Caráter permanente                                                  | R\$ 300,00<br><br>(valor médio mensal).      |
| Realização de eventos especiais em datas comemorativas | Os eventos são ótima oportunidade de fazer alunos interagir uns com os outros, além de, se bem feito, proporcionar uma experiência agradável. Além disso os eventos podem ser um aliado para evitar cancelamento de alunos. | Equipe META                       | Área interna e externa dependendo da ocasião. | De acordo com o calendário de eventos Meta, elaborado pela direção. | Orçamento previsto de R\$ 3.000,00R\$ anual. |
| Foco no resultado do aluno.                            | Através de acompanhamento com avaliações físicas regulares, planilhas e gráficos. O resultado dos alunos é que determinam o sucesso de uma academia.                                                                        | Coordenação técnica e instrutores | CT META                                       | Início imediato                                                     | R\$ 650,00 anual.                            |
| Criação da META social.                                | Realização de ações de responsabilidade social patrocinada e realizada pela academia envolvendo também a voluntariedade dos alunos.                                                                                         | Toda equipe META.                 | Ações internas e externas.                    | Bimestral a partir de junho.                                        | R\$ 600,00 (valor bimestral médio)           |

Fonte: Elaboração própria. (2019).

Acredita-se que com o esforço conjunto da gestão e comprometimento do corpo docente na implementação desse Plano de Ação, a academia poderá contribuir para elevar a satisfação, fortalecer a fidelização e consequentemente minimizar os índices de evasão dos alunos. Com isso, a empresa poderá fazer frente aos seus concorrentes e melhorar seu posicionamento de mercado.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho se propôs a analisar as principais causas do comportamento evasivo dos alunos em uma academia de ginástica, localizada em Mossoró-RN. Considera-se que a pergunta que trouxe a essa problemática foi respondida, visto que se buscava respostas que levassem a entender o porquê do alto índice de desistências de alunos das atividades físicas na academia. O estudo demonstrou quais são os principais fatores que podem levar à evasão e permanência dos mesmos na academia e dessa forma pode-se realizar estratégias para se obter uma menor rotatividade de alunos, garantindo para o estabelecimento, um melhor equilíbrio financeiro.

O objetivo geral deste trabalho, que foi analisar as principais causas da evasão de alunos em uma academia de ginástica de Mossoró-RN, assim como também, os objetivos específicos: Identificar os fatores que levam à evasão dos alunos da academia; Identificar as características ou atitudes dos professores que influenciam na permanência dos alunos na academia e propor um plano de ação para minimizar o índice de evasão dos alunos da academia, foram alcançados de modo a nortear a administração da academia e lhe permitir minimizar as causas de evasão diagnosticadas.

No estudo verificou-se que as principais causas da evasão e consequentemente de permanência de alunos nos treinos são: uma boa relação do corpo docente com os alunos, um preço acessível na mensalidade; a localização e uma infraestrutura adequada. Diante disto, foi proposto um plano de ação para mitigar o índice de evasão na Academia como parte dos objetivos específicos ao iniciar esse trabalho.

Apesar dos estudos existentes sobre a temática das academias serem recorrentes, uma das limitações deste estudo foi identificar literatura específica sobre evasão de alunos em academias.

Acredita-se que este estudo pode contribuir para ampliar as discussões relacionadas à evasão de alunos em academias, bem como ser utilizado pelo segmento de academias de modo a nortear ações de planejamento e marketing visando a criação de estratégias de satisfação e fidelização de clientes.

Vale ressaltar que os resultados deste estudo não devem ser generalizados e tão pouco ser visto como conclusivos. Todavia, estes resultados podem ser aproveitados como ponto de

partida para trabalhos futuros relacionados ao tema evasão de alunos em academias de ginástica.

## REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, Cristina Lúcia Fernandes A; ALVES, Ruziano Soares. **A evasão dos alunos das academias: um estudo de caso no centro integrado de estética e atividade física – cieaf, na cidade de Caicó - RN**. Monografia de especialização em Gestão Estratégica de Negócios, Pela Universidade federal do Rio Grande do Norte, 2007.
- BARROS, Aidil J. da S.; LEHFELD, Neide Aparecida de S. Fundamentos de metodologia científica. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007. DESCARTES, R
- CAPINUSSÚ, J.M., COSTA, L. P. **Administração e marketing nas academias de ginástica e musculação**. São Paulo, Ibrasa, 1989.
- COSTA, S.B., PALAFOX, G.H.M. Características especiais da ginástica de academia no seu processo evolutivo no Brasil. Revista da Educação Física/UEM, Maringá, v.4, n.1, p.54-60, 1993.
- COELHO FILHO, C. A. de A. O discurso do profissional de ginástica em academia no Rio de Janeiro. Movimento, Porto Alegre, Ano VI - Nº. 12 – 2000.
- DICIONÁRIO AURÉLIO. 2018. Disponível em: . Acesso em: 20 de jan. 2018.
- FLECK, Steven J.; KRAEMER, William J. **Fundamentos do treinamento de força muscular**. 2º ed, Porto Alegre: Artmed, 1999.
- FLECK, Steven J.; SIMÃO, Roberto. **Força: princípios metodológicos para o treinamento**. São Paulo: Phorte, 2008.
- GERSON, R. F. A excelência no atendimento a clientes: mantendo seus clientes por toda a vida. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.
- GUEDES, D. P.; SANTOS, C. A.; LOPES, C. C. Estágios de mudança de comportamento e prática habitual de atividade física em universitários. Revista Brasileira de Cine antropometria & Desempenho Humano, Florianópolis, v. 8, n. 4, p. 5-15, out./dez., 2006.
- GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1994. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2012. Disponível em: <http://teen.ibge.gov.br/noticias-teen> Acesso em: 18 jun. 2014
- KOTLER, P. Administração de marketing. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

KOTLER, PHILIP. *Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998

KUME, Hitoshi. The QC Story. In: *Statistical methods for quality improvement*. Tokyo: 3A Corporation, 1992. p. 191-206.

SANTOS, S. C.; KNIJNIK J. D. Motivos de adesão à prática de atividade física na vida adulta intermediária. *Revista Mackenzie de Educação Física e Esporte*. 2006.

MATTAR, F. N.. *Pesquisa de Marketing: Metodologia e Planejamento*. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. *O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde*. 8. ed. São Paulo: Hucitec, 2004.

MICHELLI, M. A prática da retenção de clientes em academias de ginástica e de condicionamento físico localizadas em Caxias do Sul – RS. *Dissertação de Mestrado em Administração – Universidade de Caxias do Sul*, 2008.

NOVAES, Jefferson Da Silva. **Estética: o corpo na academia**. Rio de Janeiro: Shape, 2001.

NAHAS, Markus Vinicius. **Atividade física, Saúde e Qualidade de Vida: conceitos e sugestões para um estilo de vida ativo**. 4º ed. rev. e atual. – Londrina: Midiograf, 2006.

PEREIRA, M. *Academia; estrutura técnica e administrativa*. Rio de Janeiro: Sprint, 1996.

PEROVANO, D.G. *Manual de metodologia científica para a segurança pública e defesa social*. Curitiba: Juruá, 2014;

SABA, Fabio. (2000). *Aderência*. São Paulo: Manole.

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

SABA, Fabio. *Liderança e gestão: para academia e clubes esportivos*. São Paulo: Phorte, 2006

SHAPIRO, Benson P.; SVIOKLA, John J. *Mantendo clientes*. São Paulo: Makron Books, 1994.

STAKE, R. E. Case Studies. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. (Ed.). *Handbook of qualitative research*. London: SAGE Publications, 1994. p. 236-247.

STATISTA. Leading 10 markets of the health club industry in 2013, by number of clubs, 2013. Disponível em < <https://www.statista.com/statistics/252922/leading-10-markets-of-the-health-club-industry-by-number-of-clubs/>> Acesso em 05.12.18.

SIMÕES, Antônio Carlos. **Mulher e Esporte: mitos e verdades**. 1º ed. São Paulo: Manole, 2003.

THOMAS, J. R.; NELSON, J. K. **Métodos de pesquisa em atividade física**. 3ª ed. Porto Alegre: Artmed, 2002.

TOSCANO, J.J.O. Academia de ginástica: um serviço de saúde latente. Rev. Bras. Ciên. e Mov. n.9, p. 41-43, 2001.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3.ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2000.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1997.

## APÊNDICE - INSTRUMENTO DE PESQUISA

Olá, meu nome é Joacy Oliveira da Silva, sou estudante do curso de Administração da Universidade Federal Rural do Semi-Árido-UFERSA e gostaria de convidá-lo(a) a responder uma pesquisa destinada ao meu Trabalho de Conclusão de Curso. Os dados coletados serão utilizados, exclusivamente para o desenvolvimento do trabalho de pesquisa em pauta, o qual está sendo desenvolvido para obtenção do título de graduado em Administração.

### Objetivo Geral

Analisar as principais causas da evasão de alunos em uma academia de ginástica de Mossoró-RN.

### DADOS GERAIS

1. Faixa etária:

☐ 18-24 anos ☐ 25-29 anos ☐ 30-34 anos ☐ 34-40 anos ☐ Acima de 40 anos

2. Gênero:

☐ Masculino ☐ Feminino ☐ Outros: \_\_\_\_\_

3. Frequenta a academia a quanto tempo?

☐ de 1 a 6 meses ☐ de 6 meses a 1 ano ☐ mais de 1 ano

4. Modalidade(s) que pratica?

☐ Musculação ☐ Muay thai ☐ Aulas pré-coreografadas

5. Número de vezes por semana que frequenta a academia?

☐ 1 vez por semana

☐ 2 vezes por semana

( ) Até 3 vezes por semana

6. Quantas horas por semana que frequenta a academia?

( ) 1 hora por semana

( ) 2 horas por semana

( ) 3 ou mais horas por semana

### **QUESTÕES PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

\* Objetivo 1: Identificar os fatores que levam à evasão dos alunos da academia.

7) Quais dos fatores abaixo listados determinam a sua permanência na academia? Em ordem de importância numa escala de 1 a 10. Sendo 1 para menos importante e 10 para mais importante.

( ) Valor da mensalidade

( ) Localização

( ) Estrutura (espaço físico e equipamentos)

( ) Horários oferecidos

( ) Modalidades oferecidas

( ) Conhecimentos e qualificações dos professores

( ) Forma dos professores se relacionarem com os alunos

( ) outros. Quais (listados em ordem de importância)? \_\_\_\_\_

---

\* Objetivo 2: Identificar as características ou atitudes dos professores que influenciam na permanência dos alunos na academia.

8. Marque com um “X” as atitudes abaixo listadas que você considera que o professor de academia deve ter durante suas aulas que influenciam na sua permanência nas mesmas:

( ) demonstrar conhecimento e dar explicações sobre seus procedimentos

( ) esperar que os alunos perguntem para dar explicações

( ) corrigir sempre os alunos durante os exercícios

( ) esperar que os alunos peçam ajuda em caso de necessidade

( ) outros. Quais? \_\_\_\_\_