



UEPB

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I – CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E DA SAÚDE
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO FÍSICA
CURSO DE BACHARELADO EM EDUCAÇÃO FÍSICA**

DARLEI GEREMIAS DE LIMA

**PERFIL DOS ALUNOS DE UMA ACADEMIA LOCALIZADA NO BAIRRO DE
BODOCONGÓ NA CIDADE DE CAMPINA GRANDE/PB**

**CAMPINA GRANDE
2022**

DARLEI GEREMIAS DE LIMA

**PERFIL DOS ALUNOS DE UMA ACADEMIA LOCALIZADA NO BAIRRO DE
BODOCONGÓ NA CIDADE DE CAMPINA GRANDE/PB**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento do Curso de Bacharelado em Educação Física da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Educação Física.

Orientador: Prof. Dr. Josenaldo Lopes Dias

**CAMPINA GRANDE
2022**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

L732p Lima, Darlei Geremias de.
Perfil dos alunos de uma academia localizada no bairro de bodocongó na cidade de Campina Grande/PB [manuscrito] / Darlei Geremias de Lima. - 2022.
24 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Educação Física) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Biológicas e da Saúde, 2022.

"Orientação : Prof. Dr. Josealdo Lopes Dias ,
Coordenação do Curso de Bacharelado em Educação Física - CCBS."

1. Mercado fitness. 2. Academias de ginástica . 3.
Usuários de academia . 4. Campina Grande. I. Título

21. ed. CDD 613

DARLEI GEREMIAS DE LIMA

PERFIL DOS ALUNOS DE UMA ACADEMIA LOCALIZADA NO BAIRRO DE
BODOCONGÓ NA CIDADE DE CAMPINA GRANDE/PB

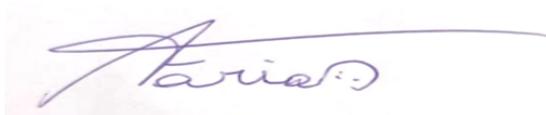
Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Departamento do Curso
de Bacharelado em Educação Física da
Universidade Estadual da Paraíba, como
requisito parcial à obtenção do título de
Bacharel em Educação Física.

Aprovada em: 31/03/2022.

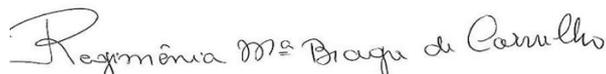
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Josenaldo Lopes Dias (Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Dr. Álvaro Luís Pessoa de Farias
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Profa. Dra. Regimônia Maria Braga de Carvalho
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

*Dedico a DEUS, o pai todo poderoso a
realização desse trabalho, por toda honra e
glória, amém!*

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	7
2.	REFERENCIAL TEÓRICO	7
2.1.	História das academias	8
2.2.	Academias no Brasil	8
2.3.	Porque ir à academia e motivações.....	9
2.4.	Mercado fitness	10
3.	METODOLOGIA	11
4.	RESULTADOS E DISCUSSÕES	12
5.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19
	REFERÊNCIAS	21
	APÊNDICES	22

PERFIL DOS ALUNOS DE UMA ACADEMIA LOCALIZADA NO BAIRRO DE BODOCONGÓ NA CIDADE DE CAMPINA GRANDE/PB

PROFILE OF STUDENTS AT AN ACADEMY LOCATED IN THE NEIGHBORHOOD OF BODOCONGÓ IN THE CITY OF CAMPINA GRANDE/PB

Darlei Geremias de Lima¹

RESUMO

Este trabalho é uma análise do perfil dos alunos de uma academia no bairro de Bodocongó. O trabalho se inicia explanando um pouco sobre a história das academias no mundo e suas origens, em seguida faz um recorte sobre como as academias se desenvolveram no Brasil e sobre o mercado fitness no mundo e no Brasil. A pesquisa é realizada apenas alunos da academia onde estagiei, essa com cento e noventa e dois alunos ativos, dos quais sessenta e quatro responderam. A coleta de dados é feita através de um questionário criado pelo google formulários com onze questões, algumas com mais de uma opção de escolha e outras com apenas uma, essas perguntas tinham como objetivo obter dados referentes as características e preferências desses alunos com o intuito de traçar um perfil dos mesmos. Concluindo assim que maioria do público da academia é feminino, tem faixa etária entre vinte e um a quarenta anos, frequentam a academia entre três e seis meses e tem como principal objetivo em ir à academia para melhorar a qualidade de vida e embora alguns alunos possuam doenças crônicas a maioria não tem nenhum tipo de doença. A prática mais realizada entre os alunos foi a musculação e esses alunos costumam frequentar de cinco a seis vezes durante a semana o estabelecimento em questão durante o período de uma hora até uma hora e trinta minutos diárias. Sobre os principais benefícios que a academia trouxe a suas vidas com a atividade física promovida por ela, tivemos um empate entre melhora da autoestima e aumento da qualidade de vida, dois aspectos de saúde importantes, uma que é a saúde física e outra a mental. A respeito das modalidades que faltavam tivemos alongamentos em primeiro lugar empatado com nenhuma das alternativas, o que demonstra que o pessoal anda bem dividido quanto a satisfação com as modalidades existentes e não ter nenhuma novidade. Por fim, sobre o grau de satisfação dos alunos vemos que a grande maioria está satisfeito com o serviço prestado votando o critério bom em sua maioria, vindo excelente em seguida o que comprova sua qualidade.

Palavras-chave: Perfil. Alunos. Academia.

ABSTRACT

This work is an analysis of the profile of the students of an academy in the Bodocongó neighborhood. The work begins by explaining a little about the history of gyms in the world and their origins, then it makes a cutout about how gyms developed in Brazil and about the fitness market in the world and in Brazil. The survey is carried out only by students from the academy where I interned, this one with one hundred and ninety-two active students, of which sixty-four responded. Data

¹ Estudante de Bacharelado e Licenciado em Educação Física pela Universidade Estadual da Paraíba. E-mail: darleiglma@gmail.com.

collection is done through a questionnaire created by google forms with eleven questions, some with more than one choice option and others with only one, these questions aimed to obtain data regarding the characteristics and preferences of these students in order to draw a profile of them. In conclusion, the majority of the academy's audience is female, aged between twenty-one and forty years old, attend the academy between three and six months and their main objective is to go to the gym to improve the quality of life and although some students have Chronic diseases Most do not have any type of disease. The most common practice among the students was weight training and these students usually attend the establishment in question five to six times a week for a period of one hour to one hour and thirty minutes a day. Regarding the main benefits that the gym has brought to their lives with the physical activity promoted by it, we had a tie between improved self-esteem and increased quality of life, two important health aspects, one being physical health and the other mental. Regarding the missing modalities, we had stretches in first place tied with none of the alternatives, which shows that the staff is well divided in terms of satisfaction with the existing modalities and not having anything new. Finally, regarding the degree of student satisfaction, we see that the vast majority are satisfied with the service provided, most of them voting for the good criterion, followed by excellent, which proves its quality.

Keywords: Profile. Students. Gym.

1 INTRODUÇÃO

Tendo em vista o crescimento do mercado fitness em todo o mundo é visível que as pessoas estão procurando centros de treinamento como academias de musculação, crossfit, treinamento funcional e outras modalidades que tragam essa vivência e as possibilitem a sensação de inclusão independente de qual objetivo tenham.

Na grande procura pelo exercício físico regular observa-se uma infinidade de benefícios como melhorar a condição física e saúde, ou buscar um local atrativo e social para pratica. Algumas das motivações para realizar exercícios físicos na idade adulta são: ordem medica, lazer, qualidade de vida, estética, saúde ou condicionamento físico. O motivo principal pode estar relacionado à estética por boa parte da população que está preocupada com a imagem corporal, sendo que a sociedade torna a prática regular de exercícios físicos uma grande ferramenta de disseminação da imagem corporal (SANTOS, 2006).

Percebendo esse processo ao logo de toda a trajetória na área ao qual me incluo desde a primeira vez que pisei numa academia em 2012 e depois já como profissional licenciado em Educação Física desde 2019, iniciei um estágio em uma academia situada no bairro de Bodocongó na cidade de Campina Grande/PB, onde obtive minha primeira experiência ensinando/instruindo alunos em uma academia de musculação, pensei que poderia entender um pouco melhor esse perfil dos alunos traçando o perfil deles, entender o que eles procuram e o porquê deles estarem realizando esse tipo de atividade. Decidi então, criar um questionário e fazer um levantamento com uma amostra estatística interna da academia supracitada de quais as características que melhor explicam o que os alunos dessa academia procuram, ou seja, o que os fazem ir até lá.

Hoje, diversos estudos científicos comprovam a eficácia da musculação e que a mesma se encontra em uma fase de evolução, e é considerada como um importante meio para se obter os benefícios desejados, que proporcionam melhorias significativas na qualidade de vida daqueles que a praticam (COSTA, 2004; MIRANDA 2014, FILHO e GONÇALVES, 2017).

Durante meu tempo como estagiário de musculação observei muitos pontos da academia onde foi feito o estudo como: infraestrutura, problemas administrativos e relacionamento entre funcionários e alunos e também observei o comportamento desses alunos e isso me direcionou para como interpretar os resultados dessa pesquisa realizada de forma assertiva, por observação, análise e intervenção.

O objetivo deste trabalho foi analisar e traçar o perfil dos alunos de uma academia no bairro de Bodocongó na cidade de Campina Grande/PB para entender o que os leva à academia. Procurando encontrar quais são as motivações relacionadas para realização de atividade física se por saúde física e mental ou por outras motivações que vão além como lazer e hobby, graças a esse sucesso do mercado fitness no mundo ou a influência da mídia. Traçando esse perfil se torna mais fácil entender o que o público procura e fica mais fácil de adquirir um produto que agrade a clientela e prospecte mais pessoas para fidelizar.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 História das academias

Segundo Capinussú & Costa (1989), Platão criou em 387 a.C. uma escola em homenagem ao herói ateniense Academus, onde havia o ensino de práticas esportivas e lúdicas entre outras, e esse local recebeu o nome de Akademia.

A História da musculação, no entanto, não tem um começo exato registrado pela história acertadamente. Os primeiros registros de levantamento de pesos vêm da Grécia clássica. Foram achadas pedras que pesavam mais de 130 quilos. Nessas pedras havia uma inscrição que dizia que foram usadas por Milon de Crotona, um atleta seis vezes campeão dos Jogos Olímpicos. Ele também costumava fazer corridas com bezerro nas costas, quanto mais o bezerro crescia, mais forte ele ficava. Como ainda não havia levantamento de pesos nas Olimpíadas, estes exercícios eram para fortalecimento e condicionamento físico. A História da Musculação moderna começou muitos séculos depois, também no ocidente.

Os centros de treinamento de força e resistência, hoje conhecidas como academias de musculação existem desde o século passado, quando um alemão o professor Attila, montou em 1867, em Bruxelas na Bélgica, uma instituição direcionada ao culturismo físico com ajuda de aparelhos.

Sendo assim foram surgindo mais centros de atividades físicas em todo o mundo a começar pela França, posteriormente nos Estados Unidos onde tiveram um crescimento maior devido a prática do halterofilismo. Hoje em dia temos academias instaladas em todos os continentes e são de extrema importância social para a manutenção da saúde e economicamente devido a influenciarem diretamente no mercado de alimentação, roupas e equipamentos, além dos profissionais é claro.

2.2 Academias no Brasil

No Brasil, por sua vez em 1914 na cidade de Belém surge a primeira academia em molde comercial com a atividade de jiu-jitsu sendo ensinada pelo japonês Conde Koma, alguns anos depois no Rio de Janeiro em 1925, Enéas Campello um português monta um ginásio onde além da ginástica se praticava o halterofilismo e o culturismo.

No entanto, até a década de 40 esses ambientes não eram conhecidos como “academias” e sim como: Institutos de Modelagem Física ou Centros de Fisiculturismo. E assim seguiu-se até meados dos anos 80. Com pouca popularização ou incentivo a prática. Porém, esse quadro mudou no início da década de 80, com a chegada da ginástica aeróbica e influência das mídias televisivas. Com coreografias elaboradas e um ritmo musical contagiante, ela conquistou rapidamente o público feminino, que passou a procurar as academias. Essa movimentação teve o papel de uma mola propulsora, iniciando a grande transformação das academias no modelo que temos hoje.

Segundo Novaes (1991) e Novaes, et.al. (in: Rezende & Votre, 1994), os objetivos da ginástica e musculação de academia nas décadas de 30 a 90 foram predominantemente estéticos com direcionamentos sociais, recuperativos, fisiológicos, corretivos, higiene mental e manutenção da saúde. Porém, a ginástica em academia pode ter objetivos de competição, de profilaxia, terapêutico, recreação/lazer e preparação física além do estético-corporal. A musculação também pode ter esses objetivos (Bittencourt, 1986; Rodrigues & Carnaval, 1985; Godoy, 1994).

Tanto o termo como o espaço, da forma que conhecemos hoje, se estabeleceu por volta dos anos 80 com grande influência da indústria cinematográfica. O sucesso de personalidades cinematográficas como Arnold

Schwarzenegger e Sylvester Stallone, até mesmo a cantora Madonna, além dos eventos de fisiculturismo como Mister Universo e Mister Olímpia, contribuiu significativamente para aumentar a procura pelas academias, popularizando-as.

Assim a presença de mulheres nesses ambientes que era muito pequena foi aumentando, pois o esforço físico e o ganho de massa muscular ainda eram atribuídos apenas à figura masculina. As atividades comuns até então eram basicamente: Lutas, Ginásticas e Halterofilismo, o que não as atraía tanto e não era visto como comum socialmente.

Com o passar do tempo, esse espaço que era limitado ao apelo estético passou a ser referência para uma vida saudável. Dessa forma, a academia se reinventou e se especializou em diversas áreas para conseguir atender as necessidades e a demanda que surgiu ao longo desse tempo.

E somente da década de 90 em diante que houve a maturação e conseguiu-se uma inovação de mercado para o profissional de Educação Física, que vinha se qualificando cada vez mais com os avanços da Educação Física no âmbito acadêmico assim se aprofundando e formando pessoas mais capacitadas em biomecânica, fisiologia e cinesiologia para otimizar resultados e produzir novos conhecimentos.

2.3 Por que ir à academia e motivações

Grande parte das pessoas não vão a academia por não terem algum tipo de incentivo ou alguma forma de introspecção ou preferem viver numa zona de conforto, a experimentar algo novo que pode mudar a sua vida. Para Saba (2001), a atividade é benéfica tanto no aspecto biológico, como também no nível psicológico.

Primeiramente que a prática de exercícios físicos aeróbicos ou anaeróbicos traz grandes benefícios para a saúde, dando mais disposição e energia para garantir uma rotina cheia e atarefada. E a própria OMS (Organização Mundial de Saúde) recomenda esse tipo de prática, para qualquer faixa etária desde a primeira infância até a terceira idade.

"Crianças e adolescentes devem fazer pelo menos uma média de 60 minutos por dia de atividade física de moderada a vigorosa intensidade, ao longo da semana, a maior parte dessa atividade física deve ser aeróbica." (OMS, 2020).

"Adultos devem realizar pelo menos 150 a 300 minutos de atividade física aeróbica de moderada intensidade; ou pelo menos 75 a 150 minutos de atividade física aeróbica de vigorosa intensidade; ou uma combinação equivalente de atividade física de moderada e vigorosa intensidade ao longo da semana para benefícios substanciais à saúde." (OMS, 2020).

"Idosos devem realizar pelo menos 150 a 300 minutos de atividade física aeróbica de moderada intensidade; ou pelo menos 75 a 150 minutos de atividade física aeróbica de vigorosa intensidade; ou uma combinação equivalente de atividades físicas de moderada e vigorosa intensidade ao longo da semana para benefícios substanciais à saúde." (OMS, 2020).

Além de Crianças, Adultos e Idosos os grupos especiais também podem e tem recomendações para a prática de atividade/exercício físico como Gestantes e Puérperas, Adultos e Idosos com doenças crônicas, Crianças, Adolescentes e Adultos com deficiências motoras e cognitivas.

Segundo Matsuda e Matsuda (2000), a atividade física é importante no controle do peso e gordura corporal, podendo contribuir na prevenção e controle de

algumas condições clínicas associadas a estes fatores, como doenças cardiovasculares, o diabetes, hipertensão, AVC, artrite, apnéia do sono, prejuízo da mobilidade. Tendo essas recomendações baseadas em evidências científicas de quem é fisicamente ativo ter menos chances de adoecer e aumentar a expectativa de vida.

E por que ter que ir à academia para realizar atividade física que pode ser feita em outros lugares? A resposta é até simples, pois numa academia hoje se tem uma estrutura e acompanhamento de profissionais que podem auxiliar a melhor forma de realizar essa atividade de forma segura, além de outros fatores como a sociabilidade com as pessoas que tem um mesmo objetivo.

Muitas vezes se vai atrás apenas do fator de recuperação ou manutenção da saúde e acaba se tornando um estilo de vida e muitas pessoas se descobrem verdadeiros atletas amadores. Inúmeros são os casos de pessoas que mudam totalmente a forma de ver a vida e viver melhorando seus hábitos, condicionamento físico, humor, produção hormonal, regulação de taxas e mesmo sem intencionalidade seu visual estético como consequência. Outro dado importante que pouco se enfatiza é o psicológico, as doenças que são conhecidas como o mal do século vêm sendo as doenças psicológicas como ansiedade e depressão e um dos meios de tratamentos ou partes deles mais efetivos têm se tornado justamente a prática de atividade física, seja pela sociabilização, seja pela liberação hormonal ou até mesmo pela capacidade de aumentar a autoestima das pessoas que muda com novos hábitos e resultados.

2.4 O mercado fitness

O mercado fitness é uma área ampla que contempla negócios voltados à saúde e bem-estar de modo geral. Empréstada do inglês, a palavra fitness está relacionada tanto ao sucesso da promoção à saúde como ao condicionamento físico e as práticas que levam a esse estado, ou seja, a ginástica em academia.

Portanto, academias que contemplam atividades aeróbicas e musculação, junto a centros esportivos, são os representantes mais comuns desse mercado. No entanto, empresas que trabalham com alimentação saudável, suplementação, orientação para perda ou ganho de peso, moda específica para se exercitar e estética também vêm ganhando relevância nesse segmento.

A preocupação com a saúde e o bem-estar no mundo e no Brasil vinha, nas últimas décadas, movimentando um mercado de proporções gigantescas e em franca expansão. A pandemia da Covid-19 tornou tudo mais urgente. Mais do que moda ou uma preocupação de uma parcela da população bem informada e com recursos financeiros, ser fitness se tornou uma estratégia para combater a doença.

Para se ter uma ideia do que está acontecendo, as vendas do segmento de alimentos saudáveis, que engloba produtos sem açúcar, glúten ou conservantes, atingiram a marca de R\$ 100 bilhões em 2020, segundo a consultoria Euromonitor International.

Ao mesmo tempo, esse mercado esbarra nas imprecisões do próprio conceito e nos preços. O empobrecimento geral da população é uma barreira para o crescimento do consumo de determinadas categorias de produtos e serviços. Além disso, uma comunicação ainda voltada para a alta performance e estética ainda é muito forte.

No novo normal do mercado fitness, saudabilidade é palavra de ordem. Ter o corpo são é o caminho para uma “mente quieta e o coração tranquilo”, além de

garantir maior imunidade. Então a hora é de garantir a segurança sanitária e oferecer alternativas que leve o público à saúde. Símbolo máximo da cultura fitness atualmente, as academias de ginástica formam um dos segmentos que mais sofreu com as políticas de isolamento social.

No contexto mundial, o mercado fitness é dominado pelos Estados Unidos – país que, até 2019, faturava cerca de US\$ 30 bilhões por ano com negócios na área. Os EUA e os outros 9 maiores mercados no setor respondem por 71% da receita total do setor, que corresponde a US\$ 64,9 bilhões, conforme levantamento da International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA). O estudo revelou o top 10 de nações que possuem os maiores mercados fitness: Estados Unidos, Alemanha, Reino Unido, China, Japão, França, Canadá, Austrália, Itália e Espanha.

Apesar de ser o terceiro maior da América o Brasil não se enquadrou neste top 10 ainda, em faturamento, o mercado fitness nacional alcançou a marca de US\$ 2,1 bilhões em 2019, sendo o terceiro maior das Américas, atrás apenas dos EUA e do Canadá (com receita de quase US\$ 3 bilhões), ainda de acordo com a IHRSA.

Outro número que chama a atenção é a quantidade de academias presentes no país. São 35 mil unidades oficiais, o que coloca o Brasil como a segunda nação com mais academias do mundo – a primeira é novamente os Estados Unidos, com 40 mil unidades.

Quando avaliamos o mercado sob o prisma do número de clientes, o Brasil aparece em quarto lugar, com 9,6 milhões de usuários contabilizados. EUA (mais de 62 milhões), Alemanha (11 milhões) e Reino Unido (9,9 milhões) estão no pódio da categoria, correspondendo, respectivamente, ao primeiro, segundo e terceiro lugar.

Apesar de expressiva, a fatia da população brasileira que utiliza as academias e centros esportivos não passa dos 5%, o que dá uma ideia sobre o potencial de crescimento do setor fitness no país. Os números mais recentes da Organização Mundial da Saúde sobre sedentarismo no Brasil impressionam: 47% da população não pratica atividade física. A notícia, que tem um viés muito negativo, enche os olhos dos profissionais que atuam nos diversos segmentos do universo fitness, pois atesta que há muito mercado a ser conquistado ainda.

Então a partir desse pressuposto, podemos considerar que o Brasil é um mercado potencial no ramo fitness, não só pelos centros de treinamento sejam academias, boxes de crossfit ou qualquer ambiente, mas sim também através do ramo da moda fitness, alimentação, empresas que têm vínculos de marketing e sociedade com academias, parece um mercado próspero para quem estiver no ramo e souber investir.

3 METODOLOGIA

O tipo de metodologia deste trabalho é pesquisa de campo quali-quantitativa. Este estudo propõe-se a analisar os principais fatores que levam as pessoas à academia localizada no bairro de Bodocongó na cidade de Campina Grande/PB e traçar um perfil dos alunos que a frequentam.

O estudo foi desenvolvido em apenas uma etapa, onde foi criado um questionário online pelo google formulários que deveria ser respondido anonimamente apenas uma vez por cada aluno da academia que fica localizada no bairro de Bodocongó na cidade de Campina Grande/PB e possui 192 alunos ativos.

O levantamento conseguiu respostas de 64 alunos através da amostragem simples um número tanto quanto significativo, por ser um terço dos alunos matriculados desta academia, fora alunos inativos e alunos que tem acesso ao local

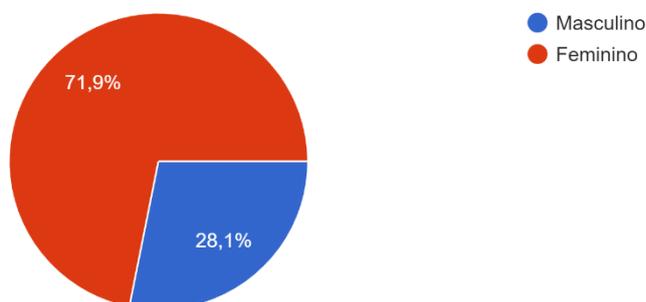
através de aplicativos parceiros o que já é suficiente para traçar o perfil desses alunos que procuram o serviço prestado pela empresa supracitada. Abaixo segue o modelo do questionário que foi aplicado.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Após 1 mês de aberto o questionário foi encerrado e coletadas as respostas de 64 alunos, a partir dos resultados obtidos, verificou-se que a maior parte do público que se dispôs a responder o questionário foi de mulheres (46), enquanto o total de homens foi menor (18) o que não foge da realidade da academia, onde maior parte do público é feminino. Diferente do que se via historicamente onde a procura maior era masculina, hoje as mulheres tem ido com maior frequência e procurado esse tipo de ambiente para frequentar, veja no gráfico 1.

O que se pode analisar perante isso é que as mulheres normalmente são mais cuidadosas com a saúde do que os homens historicamente e além disso também são influenciadas pela mídia da moda e nutricional com sites e programas que contém informações sobre saúde o que as levam a procurarem mais a academia do que os homens que geralmente quando vão para a academia é por viés estético ou recomendação médica.

Gráfico 1 – Gênero dos alunos da academia.



Fonte: Google Forms, do autor.

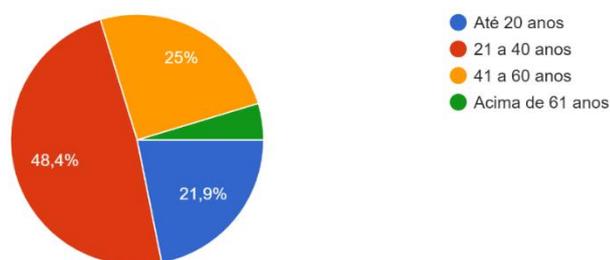
Quanto a relação de idade dos alunos da academia, se percebe uma grande variedade de faixas etárias entre os 64 que responderam ao questionário, tendo como predominante os que estão entre 21 e 40 anos totalizando (31), seguidos de (16) que estão entre 41 e 60 anos, (14) que estão até 20 anos e (3) acima de 60 anos. O gráfico 2 ilustra bem esses dados.

Um fator que se percebe essa maioria indo para a academia entre 21 e 40 anos pode ser a estabilidade financeira adquirida por estarem com empregos fixos, um outro fator também é o maior acesso à informação que se têm hoje em dia se comparado a antes, onde já se têm evidências científicas que comprovam a eficácia da atividade física como prevenção de doenças futuras e condicionamento físico aumentando a qualidade de vida, fora o fator estético que também influencia muito nessa ida a academia nessa faixa etária, um outro dado a se observar é a geração dos 41 aos 60 que geralmente nasceu entre a década de 60 e 80 antes da popularização das academias no Brasil que têm procurado esse tipo de produto pela disseminação de informações e por influência de amigos e familiares, muitos desses que antes não tinham o interesse no assunto, o pessoal até 20 anos que também

está frequentando geralmente é mais por influência dos pais ou por questões estéticas já que até pouco tempo não se via tantos jovens frequentando as salas de musculação, por fim um número de idosos acima de 60 ser menor não é algo inesperado, porém, aos poucos a terceira idade vem demonstrando que também procura melhorias na sua rotina e tem procurado academias para fortalecimento de musculatura e manutenção da saúde o que é o mais importante para uma melhor idade mais tranquila.

Gráfico 2 - Idade dos alunos da academia.

Qual sua idade?
64 respostas



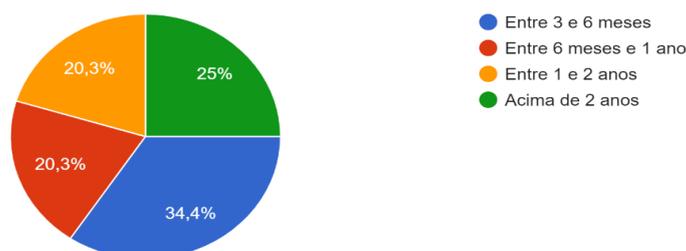
Fonte: Google Forms, do autor.

Outro dado importante é a verificação do tempo de prática que os alunos pesquisados tinham na academia, um dos fenômenos que se percebe é auto índice de desistência precoce, antes mesmo de se tornar um hábito, na pesquisa em questão temos uma maioria (22) que está na academia entre 3 e 6 meses apenas, logo após temos um contraste no qual localizamos (16) que já estão lá a mais de 2 anos e um empate de (13) alunos que treinam entre 6 meses e 1 ano e (13) que treinam entre 1 ano e 2 anos. Segue o gráfico 3 abaixo.

Muitos alunos acabam desistindo da vida fitness por não entenderem como funciona a musculação e o ganho de resultados, acabam desistindo por conta das dores, da impaciência devido ao imediatismo ou até mesmo a falta de incentivo o que não é difícil dependendo do ambiente e de quem o rodeia, porém, na pesquisa em questão vemos que há um equilíbrio entre veteranos e novatos na academia o que demonstra a alta procura que segue e a fidelidade dos mais antigos pela prática.

Gráfico 3 - Tempo que os alunos frequentam a academia.

A quanto tempo você frequenta a academia/realiza prática de atividade física?
64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

Um outro levantamento que fiz foi sobre os objetivos principais dos alunos quanto a atividade física, dando mais de uma opção para cada, onde se percebeu que a maior parte (55) busca qualidade de vida e em seguida vem a estética com (43) como mais importantes enquanto uma minoria (14) busca rendimento e (5) reabilitação como se vê no gráfico 4.

Não é novidade que desde os primórdios quem pratica a musculação tem como maior objetivo a estética o que é realidade desde os primórdios, mas na pesquisa há um fato animador, a busca da qualidade de vida de forma até surpreendente ficou na frente da estética o que é um ponto muito positivo tendo em vista que a saúde e bem-estar do indivíduo tem que vir em primeiro lugar e pelo visto na academia estudada os alunos tem orientações no tocante a isso, o rendimento veio a ser procurado logo em seguida muito procurada provavelmente por atletas amadores ou ex-atletas que frequentam a academia buscando suas superações pessoais e também temos o público que trabalha com reabilitação, pessoas com doenças osteomusculares adquiridas por LER ou DORT devido a má postura ou atividades cotidianas que procuram a academia para diminuir os sintomas dessas lesões ou pessoas que sofreram acidentes ou tem alguma doença crônica, onde a Educação Física hoje tem um campo muito rico e aberto para especialização nessas áreas de estudo onde podemos ajudar também pessoas que sofrem destes maus e tentar melhorar a vida delas amenizando as dores causadas por esse tipo de problema.

Gráfico 4 - Principais objetivos com a prática de atividade física.



Fonte: Google Forms, do autor.

Sobre doenças crônicas tivemos mais da metade (38) não apresentou nenhum tipo. Em seguida tivemos um empate entre pessoas com gastrite (10) e depressão/ansiedade (10), com um pouco menos vêm problemas respiratórios (7), artrite/artrose (5) e hipertensão (4). Um fato relevante é que não havia nenhum cardiopata e nenhum diabético na pesquisa. Gráfico 5 abaixo.

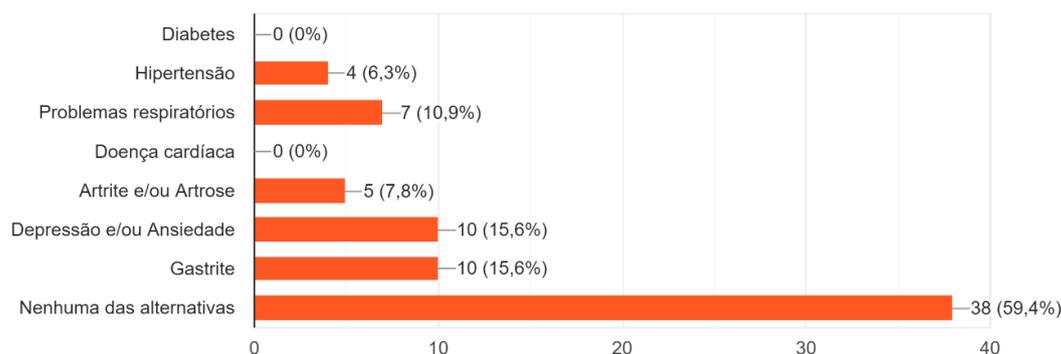
Muitas pessoas têm doenças crônicas e ou descobrem já numa idade avançada ou nem descobrem, muito pela falta de interesse ou negligenciar esse tipo de coisa, quando se faz a anamnese desses alunos um fator perceptível era a quantidade de pessoas com algum tipo de hereditariedade de doenças na família ou adquiridas decorrente do tempo por questões de trabalho, problemas familiares ou

maus hábitos. Apesar disso mais da metade dos alunos apresentou não ter nenhum tipo dessas doenças comuns, porém, boa parte ainda assim possui e daí temos a importância do diagnóstico da pessoa que assim ela pode informar ao profissional que fará o acompanhamento, assim podendo prescrever treinos mais específicos sem pôr em risco a saúde desses alunos que sabem o que têm e criam maior segurança para treinar. Se tornando uma via de mão-dupla a relação de professor e aluno dentro de um objetivo maior.

Gráfico 5 - Alunos com doenças crônicas.

Possui alguma doença crônica? Se sim, qual? (Pode selecionar mais de uma).

64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

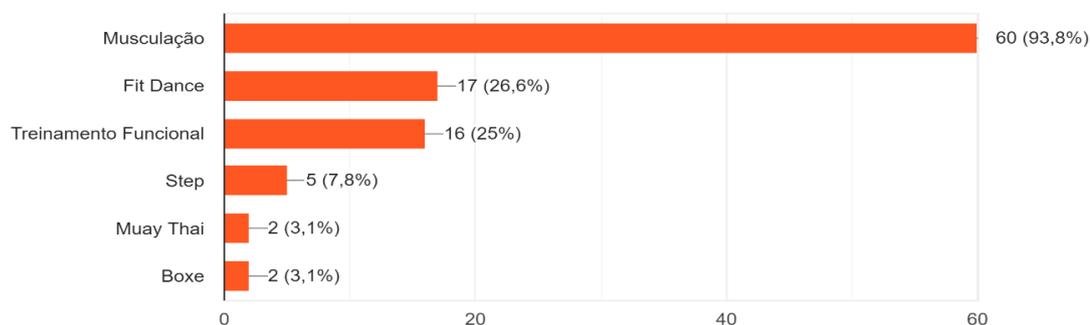
A respeito das modalidades oferecidas na academia, quase todos (60) praticavam a musculação e mais alguma modalidade, apenas (4) não praticavam musculação, em compensação vemos que (17) faziam parte da turma de Fit Dance, (16) Treinamento Funcional, (5) Step, (2) Boxe e (2) do Muay Thai. Veja no gráfico 6.

Atualmente a academia oferece 6 modalidades das quais o carro chefe é a musculação em sua grande maioria, a academia em questão não foge à regra, mas surpreendentemente apesar de tudo ainda tem gente que não pratica musculação, apesar de minoria. Coincidência ou não, as aulas coletivas são mais procuradas pelo público feminino do que pelo masculino o que se percebe com a grande procura pelo Fit Dance e Treinamento Funcional e um número menor para Step, Boxe e Muay Thai, isso é um fator observado no cotidiano da academia pois as mulheres em sua maioria já estão indo para academia e gostam tanto de musculação quanto de outras modalidades, a maior parte delas não se restringe a apenas uma prática de modalidade, muitas fazem além da própria musculação, elas também se arriscam em dança, em lutas por serem atividades para fugir um pouco da rotina. A dança é uma ótima atividade aeróbica além de unir o divertimento e as lutas se tornam muito interessantes hoje em dia principalmente pela questão da defesa pessoal, ou seja, é muito mais do que só pela estética é pelo conhecimento e segurança, hoje em dia é essencial saber se defender e ter um recurso a mais para ocasiões especiais.

Gráfico 6 - Modalidades praticadas.

Quais as modalidades que você pratica na academia?

64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

Perguntados sobre a quantidade de dias que iam na semana, maior parte (34) iam entre 5 e 6 vezes na semana, outra parte (29) de 3 a 4 dias na semana e a minoria (1) só conseguia ir de 1 a 2 vezes na semana. Ilustrado no gráfico 7.

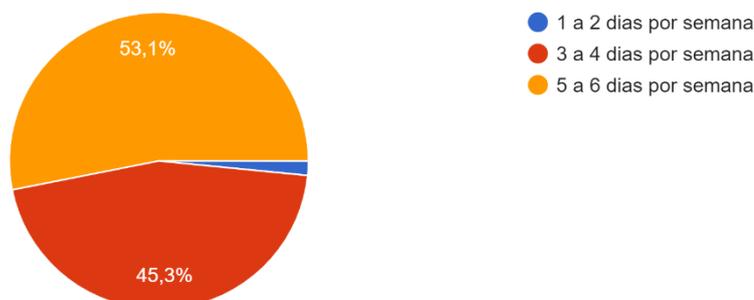
Quando falamos sobre quantos dias na semana os alunos frequentam varia muito de suas rotinas, alguns não tem tempo para nada e ainda assim vão fazer um treino rápido, mas não faltam por serem muito disciplinados, na academia em questão se vê que os alunos se mostram disciplinados mais da metade vão todos os dias da semana e até no sábado, só não vão aos domingos porque não abre.

Enquanto uma outra parte boa vai no mínimo 3 a 4 dias na semana o que já é mais que suficiente segundo a OMS para manutenção da Saúde e Qualidade de Vida. Por fim, temos o pessoal que geralmente vai de 1 a 2 dias na semana, esses são os chamados “turistas” pela baixa frequência muitos tem rotinas puxadas e não conseguem seguir um ritmo bom, outros por sua vez são uma parcela bem baixa que só vai para academia para conversar mesmo e fazer tudo menos treinar de fato, alguns desses nem gostam de treinar apenas fazem isso por status ou recomendações médicas e não levam a sério realmente a sua saúde como deveriam, o que é preocupante.

Gráfico 7 - Frequência semanal dos alunos.

Com qual frequência você costuma frequentar a academia semanalmente?

64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

No tocante ao tempo diário de atividade realizada, vemos que a maioria dos alunos (30) dispõe entre 1 hora e 1 hora e meia de tempo para realização das

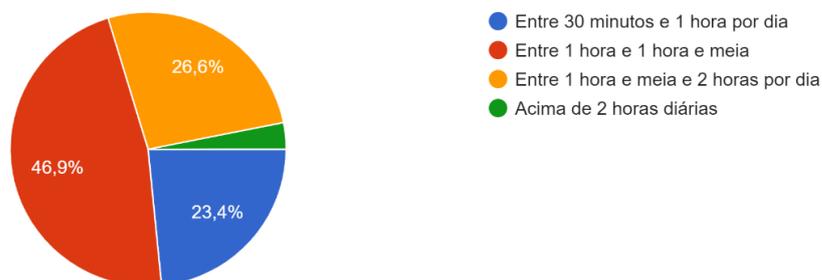
práticas, logo em seguida vêm (17) que têm de 1 hora e meia até 2 horas para realização dos exercícios, (15) geralmente faz 30 minutos a 1 hora de atividade e (2) passam de 2 horas dentro da academia. Veja no gráfico 8.

Durante o texto vimos que a OMS recomenda atividade física para todos até mesmo grupos especiais e cada grupo, gênero e faixa etária tinha uma quantidade diária recomendada, então podemos dizer que cada um faz o que é possível dentro de seus horários, no entanto, se vê que na academia a maior parte do público passa de 1h a 2h dentro do estabelecimento o que é normal, geralmente se faz um treino de musculação e mais uma aula coletiva o que gasta nessa faixa de tempo, existem os fatos especiais como pessoas que gastam menos de 1 hora por dia o que é comum também e que não quer dizer que não é um tempo útil a depender da intensidade que se treina pode se tornar uma proposta interessante e pessoas que passam mais de 2h dentro da academia as quais aí já passam e muito da recomendação diária e aí se deve tomar um cuidado especial com o “overtraining” ou excesso de treino que também não é tão bom para saúde podendo causar prejuízos físicos e psicológicos à pessoa.

Gráfico 8 - Tempo diário de atividade.

Qual tempo que costuma passar realizando a prática de atividade física por dia?

64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

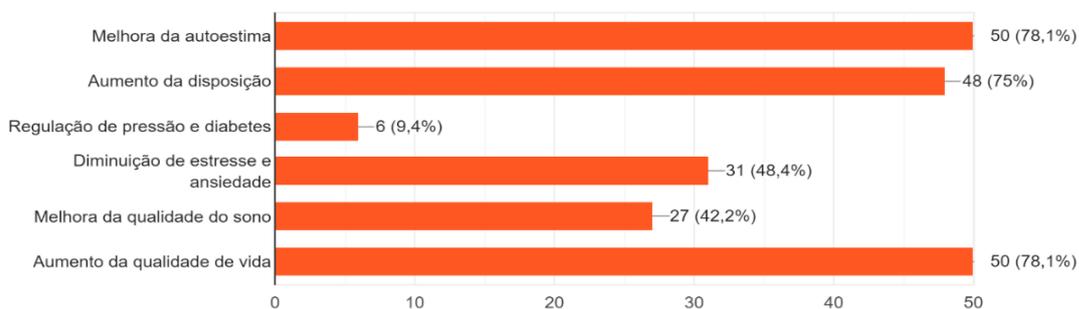
Outro dado são quais benefícios trazidos aos alunos para sua vida pessoal, vemos que a maioria marcou mais de um item tendo um empate no primeiro lugar (50) escolheram a melhora da autoestima e (50) aumento da qualidade de vida, após (48) tivemos um aumento da disposição, em terceiro (31) diminuição do estresse e ansiedade, em quarto (27) melhora da qualidade do sono e por último (6) a regulação de pressão e diabetes. Gráfico 9 abaixo.

Que a prática de exercícios traz benefícios todos nós já sabemos, mas quais esses benefícios e quantos por pessoa é o ponto forte dessa pergunta que foi realizada, é incrível ver que só o fato de se tornar ativo fisicamente melhorou tantas coisas que deveriam ser simples na vida dessas pessoas todos os itens foram bem votados exceto pressão e diabetes por terem poucos hipertensos e nenhum diabético na pesquisa.

Gráfico 9 - Benefícios que a academia/atividade física trouxe aos alunos.

Quais os principais benefícios que a academia trouxe à sua vida pessoal? (Pode marcar mais de uma, se quiser).

64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

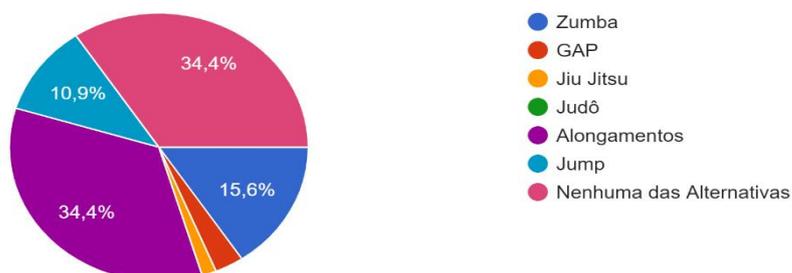
Ainda faltam algumas modalidades na academia, então quando perguntados sobre quais modalidades os alunos mais sentiam falta, tivemos uma boa variação entre algumas, nas mais escolhidas pelos alunos tivemos (22) escolhendo alongamentos e outros (22) nenhuma modalidade, em seguida (10) pessoas escolheram zumba, em terceiro (7) escolheram Jump, (2) escolheram GAP e (2) escolheram Jiu-Jitsu, enquanto nenhuma pessoa escolheu a modalidade Judô. Como se vê abaixo no gráfico 10.

A academia ainda precisa melhorar um pouco na parte da infraestrutura, mas dentro das possibilidades e para o tamanho que tem oferece um leque bom de opções para seus alunos. Prova disso é que nenhuma das alternativas ficou em primeiro como nenhuma modalidade falta, se vê que os alunos gostam de aula de alongamentos muito pela questão dos encurtamentos e desvios posturais que possuem além da falta de mobilidade articular, isso se deve graças ao dia-a-dia que possuem e falta de costume em realizar alongamentos o que atrofia ou encurta determinadas musculaturas, super-compensando outras que não deveriam ser ativadas, por isso muitos sentem falta das aulas específicas de alongamento, além disso se percebe a falta das aulas de jump que não ocorrem por falta de material e zumba pelos horários das turmas estaremos cheios a noite e pela manhã não tem uma turma completa pelo menos devido a rotatividade, enquanto Jiu Jitsu houve pouca procura e GAP também não atrair tanto esses alunos, outra coisa importante é a falta de interesse no Judô que é um dos esportes olímpicos mais vitoriosos do Brasil e que tem caído na popularidade.

Gráfico 10 - Modalidades que faltam.

Sente falta de alguma modalidade na academia? Se sim, qual?

64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

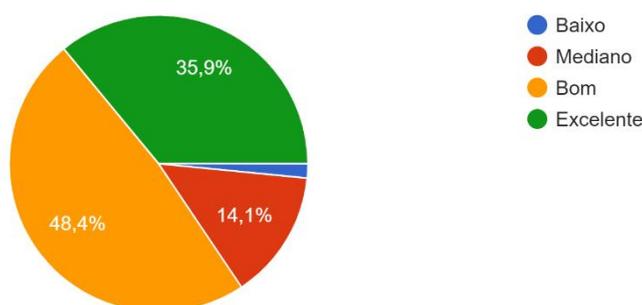
Em relação a satisfação dos clientes com o serviço encontrado na academia em questão, se vê que (31) alunos responderam que está bom o grau de satisfação, (23) consideram excelente a satisfação, (9) acreditam que é mediano e (1) acha baixo o grau de satisfação para com a academia. Segue a ilustração no gráfico 11.

Na avaliação dos alunos quanto aos serviços da academia se percebe que grande parte pelo menos dois terços dos alunos estão satisfeitos com o que a academia lhes oferece, tendo o bom senso que é uma academia de bairro mais popular com infraestrutura mais simples, porém com bons profissionais e equipamentos suficientes para uma boa atividade física, uma minoria avaliou mediana a satisfação e apenas um achou baixo o grau de satisfação, o que é normal. Dificilmente, até mesmo grandes redes de academia irão conseguir suprir todas as demandas dos clientes pois trabalhar com pessoas é muito difícil, cabe aos gestores buscarem soluções a partir dos problemas identificados.

Gráfico 11 - Satisfação dos alunos.

Seu grau de satisfação com a academia?

64 respostas



Fonte: Google Forms, do autor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com os dados da pesquisa realizada em mãos pode se perceber algumas características dos alunos da academia onde foi feito o estudo, para começar é que a maior parte dos alunos que procuram a academia são mulheres tendo um número considerável se comparado aos homens. Vemos que também temos um público de adolescentes a idosos, mas que em sua maior parte tem entre 21 a 40 anos, ou seja, adultos, onde temos uma boa distribuição entre o tempo que frequentam o ambiente entre muitos novatos e muitos veteranos, o que indica que se o aluno passa dos 6 meses de treino, ele tende a ficar de vez treinando tornando isso um estilo de vida, caso não desista antes. Na academia estudada vemos que as pessoas também prezam pela estética como esperado, mas seu objetivo principal se dá através da busca pela saúde e qualidade de vida o que mostra uma evolução na mentalidade das pessoas e a importância da informação em suas vidas, mudando um pouco aquela visão puramente estética que se tinha anos antes.

Sobre as doenças que alunos possuem é bom ver que boa parte não possui nenhum tipo, ainda assim há de se verificar que temos pessoas com problemas principalmente respiratórios após o pico da pandemia e psicológicos que vem sendo

alarmante e se tem já campanhas que lutam contra esse tipo de doença prestando apoio a quem sofre deste problema.

A musculação segue sendo o ponto forte da academia em popularidade, mas atividades aeróbicas como Dança e Funcional ganharam força, um fator importante é ver que a musculação se popularizou também entre as mulheres deixando de ser visto como uma atividade “para homens” como era visto até meados dos anos 80 quando começaram a se popularizar as academias. A periodicidade das pessoas também é alta e são frequentadores assíduos da academia pelo que a pesquisa mostra sua maior parte cumpre a semana toda e até os finais de semana quando podem tornando a academia como parte de suas rotinas fazendo parte delas principalmente entre 1h e 2h do seu dia o que é algo valioso hoje em dia.

Quanto as modalidades temos uma tendência as aulas coletivas principalmente pela demanda feminina da academia ser maior, homens tendem ainda a não participar de outras atividades que não sejam musculação enquanto as mulheres são mais flexíveis.

No mais, vemos que grande maioria dos alunos encontra-se satisfeito com a atividade realizada na academia não demonstrando insatisfação, pelo contrário, mostram ter bom conhecimento dos benefícios que as atividades físicas trazem para sua saúde e praticam por saúde e lazer, tornando a estética que antes era o foco principal só uma consequência dos resultados a longo prazo o que é um ponto positivo para a Educação Física atual que cada vez mais preza por estudos que comprovem a importância da atividade física para uma melhor qualidade de vida como foco principal.

Parte final do trabalho na qual se apresentam as conclusões ou considerações finais apoiadas no desenvolvimento do assunto. É a recapitulação sintética dos resultados obtidos. Pode apresentar recomendações e sugestões para pesquisas futuras.

REFERÊNCIAS

CAPINUSSÚ, J.M., COSTA, L.P. Administração e marketing nas academias de ginástica e musculação. São Paulo, Ibrasa, 1989. 78p.

Diretrizes da OMS para atividade física e comportamento sedentário: num piscar de olhos [WHO guidelines on physical activity and sedentary behavior: at a glance].

FILHO, Paulo Roberto Pereira; GONÇALVES, Roberto. A Importância da Musculação na Terceira Idade. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Edição 03. Ano 02, Vol. 01. pp 391-406, junho de 2017. ISSN:2448-0959.

GODOY, E. S. Musculação e fitness. Rio de Janeiro: Sprint, 1994.

MERCADO fitness: evolução, desafios e tendências para 2021. FIA (Fundação Instituto de Administração). São Paulo, 2021. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/mercado-fitness/>. Acesso em: 20/01/2022.

MERCADO fitness em alta movimentada economia global. ESBRAZIL. Espírito Santo, 2021. Disponível em: <https://esbrasil.com.br/mercado-fitness/>. Acesso em: 20/01/2022.

NOVAES, J.S. Ginástica em academia no Rio de Janeiro: uma pesquisa histórico-descritiva. Rio de Janeiro: Sprint, 1991. 100p.

UM pouco da história das academias no Brasil. GINASTIC SHOP. São Paulo, 2022. Disponível em: <https://www.ginasticshop.com.br/um-pouco-de-historia-as-academias-no-brasil/>. Acesso em: 19/01/2022.

APÊNDICES.

Figura 1: Questionário Google Forms – Perguntas 1, 2 e 3.

PERFIL DOS ALUNOS DA STRONG ACADEMIA

Questionário com intuito de analisar através de amostragem simples o perfil dos alunos que frequentam a Strong Academia.

Qual seu gênero? *

Masculino

Feminino

Qual sua idade? *

Até 20 anos

21 a 40 anos

41 a 60 anos

Acima de 61 anos

A quanto tempo você frequenta a academia/realiza prática de atividade física? *

Entre 3 e 6 meses

Entre 6 meses e 1 ano

Entre 1 e 2 anos

Acima de 2 anos

Quais os seus principais objetivos com a realização de atividade física? (Pode escolher mais de um). *

Qualidade de vida (realizar atividades física com maior funcionalidade e independência, mantendo a saúde).

Reabilitação (recuperar a forma física e cardiovascular, após cirurgia, acidente ou algum trauma).

Estética (ganho de massa muscular ou emagrecimento).

Fonte: Do próprio autor.

Figura 2: Questionário Google Forms – Perguntas 4, 5 e 6.

Rendimento (para aprimorar a força, potência e outras capacidades para melhorar a pratica de algum esp...

...

Possui alguma doença crônica? Se sim, qual? (Pode selecionar mais de uma). *

Diabetes

Hipertensão

Problemas respiratórios

Doença cardíaca

Artrite e/ou Artrose

Depressão e/ou Ansiedade

Gastrite

Nenhuma das alternativas

...

Quais as modalidades que você pratica na academia? *

Musculação

Fit Dance

Treinamento Funcional

Step

Muay Thai

Boxe

...

Com qual frequência você costuma frequentar a academia semanalmente? *

1 a 2 dias por semana

3 a 4 dias por semana

5 a 6 dias por semana

Fonte: Do próprio autor.

AGRADECIMENTOS

A Deus que é o senhor de todo o Universo e me permitiu conseguir chegar a este momento tão especial, com saúde juntamente à minha família Geremias Antônio de Lima (pai), Valdete Maria dos Santos Lima (mãe), Lucas Geremias de Lima (irmão) e todos meus entes queridos e amigos pessoais, apesar dessa triste pandemia que assolou o mundo de forma impactante.

A todo o quadro de professores pelos quais passei, onde cada um contribuiu de maneira significativa para o meu processo de aprendizagem, em especial ao professor que ministrou desenvolvimento, aprendizagem e performance motora e basquetebol, na licenciatura e também foi orientador dos meus trabalhos de conclusão de curso Josenaldo Lopes Dias, a professora que ministrou disciplinas importantes durante a jornada de licenciatura e também bacharelado além de examinadora deste trabalho Regimena Maria Braga de Carvalho e ao professor que também fez parte do processo de formação desde a licenciatura e que sempre foi extremamente prestativo durante as aulas e encontros acadêmicos promovendo a importância da Educação Física Álvaro Luis Pessoa de Farias. Todos estes excelentes profissionais do nosso quadro de docentes que muito contribuíram para formação profissional de cada aluno da Universidade Estadual da Paraíba.

Agradeço a minha amada companheira Geiziane Maria Araújo dos Santos que compreendeu minhas necessidades de calendário desde o princípio me ajudando a ter forças e perseverança durante esses anos que estive na graduação com seu amor e carinho, além também de meus amigos pessoais e da turma de Educação Física em especial a Dayvison e Danilo e os Especuladores, um grupo formado há pouco mais de sete anos que espero levar também para depois da Universidade, com suas devidas exceções.