



Suellen Cardinali Castro

O PERFIL DO CLIENTE DO PROFISSIONAL DE
EDUCAÇÃO FÍSICA QUE ATUA COMO
PERSONAL TRAINER NA REGIÃO
METROPOLITANA DE BELO HORIZONTE

Belo Horizonte

Escola de Educação Física, Fisioterapia e Terapia Ocupacional

Universidade Federal de Minas Gerais

2009

Suellen Cardinali Castro

O PERFIL DO CLIENTE DO PROFISSIONAL DE
EDUCAÇÃO FÍSICA QUE ATUA COMO
PERSONAL TRAINER NA REGIÃO
METROPOLITANA DE BELO HORIZONTE

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Educação Física da Escola de Educação Física, Fisioterapia e Terapia Ocupacional da Universidade Federal de Minas Gerais, com requisito à obtenção do título de Bacharel em Educação Física.

Área de concentração: Sociologia

Orientadora: Ana Cláudia Porfírio Couto

Belo Horizonte

Escola de Educação Física, Fisioterapia e Terapia Ocupacional

Universidade Federal de Minas Gerais

2009

Agradeço, aos professores pelo conhecimento transmitido e principalmente a Professora Ana Claudia Porfírio por ter me orientado nesse trabalho. A minha mãe Solange, pai Jairo e irmão Robson pelo amor, carinho, dedicação e inigualável suporte em minha vida. Ao meu namorado, Henrique, por estar sempre ao meu lado. Aos meus amigos e familiares pela colaboração, carinho, compreensão. E principalmente a Deus por ter me permitido ser quem eu sou.

RESUMO

Na atual sociedade problemas como o sedentarismo, obesidade, disfunções alimentares, entre outros são cada vez mais presentes, e a atividade física consequentemente torna-se objeto de desejo e consumo vinculado a uma crescente busca por saúde e qualidade de vida, que é um dos focos de trabalho do profissional da área da saúde como o *Personal Trainer*. Esse atua em diversos ambientes, tais como academias, estúdios especializados, residências, parques ou praças, clubes, condomínios, e lida com clientes. A possível ambição pela saúde, estética, qualidade de vida, pode levar o consumidor a comprar um serviço de *Personal Trainer*, acreditando encontrar uma forma de satisfazer suas necessidades pessoais. Este estudo objetivou conhecer o perfil dos clientes dos profissionais de Educação Física que atuam como *Personal Trainer* na região metropolitana de Belo Horizonte. Foi realizada uma pesquisa de campo, na qual utilizou-se um questionário composto por 16 questões. Os voluntários que responderam ao mesmo são de ambos os sexos, totalizando 41 indivíduos. Os dados foram reunidos e inseridos no programa Excel, para a análise da porcentagem. Os termos mais frequentes foram agrupados em categorias. Como base dos resultados, encontrou-se: Uma maior participação feminina, entre 20 e 29 anos, estado civil solteiro, formação em pós-graduação, renda mensal média acima de R\$ 9000, tendo atividade remunerada em tempo integral, na maioria das vezes empresário ou empregado de empresa privada, com residência própria, mora com a família e tem a residência com média de 3 a 5 habitantes. Carro particular foi o principal meio de transporte utilizado, grande parte classificou a cor da pele como branca. A informação se dá, principalmente, pela Internet. Usam a academia como local de treinamento com *Personal Trainer*, utilizam o serviço há cerca de 6 meses e buscam, respectivamente, saúde, qualidade de vida, bem estar e estética. Por fim, o perfil dos clientes de *Personal Trainer*, na região metropolitana de Belo Horizonte, se dá a partir do estilo de vida, da necessidade, da faixa etária, e, principalmente, da classe econômica, que na maioria das vezes é alta (A1), identificando um nicho latente no mercado para os profissionais de Educação Física.

Palavras-chave: Educação Física, Preparadores Físicos Pessoais, Treinamento Personalizado, Perfil Profissional.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	06
2 ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	08
2.1 A Educação Física.....	08
2.2 O profissional de Educação Física	09
2.3 O Público alvo do <i>Personal Trainer</i>	10
2.4 Atividade Física e exercício físico.....	12
2.5 Qualidade de vida: saúde e bem estar.....	13
3 METODOLOGIA.....	16
3.1 Amostra de sujeitos.....	16
3.2 Cuidados Éticos.....	16
3.3 Materiais e Métodos.....	16
3.4 Procedimentos.....	17
3.5 Análise dos dados.....	17
4 RESULTADOS.....	18
5 DISCUSSÃO.....	34
6 CONCLUSÃO.....	36
REFERÊNCIAS.....	37
ANEXOS.....	40

1 INTRODUÇÃO

Segundo NAHAS (2006), atividade física é entendida como uma característica inerente ao ser humano, com dimensões biológicas e culturais além de ser representada como um tema interdisciplinar e complexo que vem atraindo a atenção de pesquisadores, da mídia e da saúde.

A atividade física deve ser considerada como uma alternativa não farmacológica na prevenção e tratamento de doenças. Dentre os seus benefícios incluem-se aspectos fisiológicos, psicológicos e sociais tais como: aumento da massa muscular, redução da gordura corporal, melhoria das funções cardiorrespiratórias, redução dos fatores de risco de doenças coronarianas, menor risco de doenças adquiridas, alívio do stress, tensão e depressão, melhoria da flexibilidade e melhoria da saúde mental e cognitiva (NAHAS, 2006).

A busca por um bem estar tanto físico quanto mental dos indivíduos exigiu da prática de exercícios uma evolução. Esta evolução que veio desde a ginástica calistênica até os dias de hoje, passando pelas diversas modalidades, dentre elas, musculação, *spinning e jump*, por exemplo, fez com que os profissionais de Educação Física, na tentativa de melhorar suas perspectivas de atendimento, usufríssem de variadas metodologias de prescrição de exercícios, com o objetivo de atraírem cada vez mais as pessoas para a prática de exercícios físicos no contexto de treinamentos personalizados.

Na atual sociedade, problemas como o sedentarismo, obesidade, disfunções alimentares, entre outros são cada vez mais presentes, e a atividade física conseqüentemente torna-se objeto de desejo e consumo vinculado a uma crescente busca por saúde e qualidade de vida.

Qualidade de vida esta, que é um dos focos de trabalho do profissional da área da saúde como o *Personal Trainer*.

Visto que ocorreu uma evolução da Educação Física, será que os profissionais sabem ao certo o perfil do indivíduo que procura um *Personal Trainer*? Porque essa pessoa procurou este tipo de treinamento personalizado? Qual a sua classe social?

O *Personal Trainer* atua em diversos ambientes, tais como academias, estúdios especializados, residências, parques ou praças, clubes, condomínios, etc., e lida com clientes, também considerados alunos.

Esses clientes são considerados consumidores e, segundo KARSAKLIAN (2008), pode-se dizer que consumidor é apenas uma parte do ser humano. E como os humanos, o consumidor possui motivações para a busca de determinadas ambições, para a conquista de espaços e para a realização pessoal.

As classes sociais existentes são diferenciadas em função da renda, e isso implica nas diferentes opções de compra e nos diferentes comportamentos de consumo, determinando assim o produto a ser adquirido pelo consumidor.

Assim a possível ambição pela saúde, estética, qualidade de vida, pode levar o consumidor a comprar um serviço de *Personal Trainer*, acreditando encontrar uma forma de satisfazer suas necessidades pessoais.

A preocupação atual da Educação Física ou das instituições acadêmicas que formam o profissional é capacitar e dar amplas possibilidades para que o profissional possa atuar em todas as áreas que envolvem a atividade física e o esporte. O *Personal Trainer* é um campo recente de atuação, em que o profissional deve ser qualificado a criar e prescrever programas de treinamento físico individualizado, capaz de desenvolver uma seqüência sistematizada de movimentos, executados de forma planejada, segundo um determinado objetivo a seguir, objetivando o desenvolvimento da aptidão física, condicionamento físico, entre outros. Mesmo sendo um dos mais valorizados e procurados campos de atuação do bacharel em Educação Física, não há muitos estudos que enfoquem o seu público alvo, ou seja, o seu cliente / aluno.

Acredita-se que, ao identificar quem é este aluno do *Personal Trainer* (físico e socialmente), onde ele treina e porque procurou este serviço, esta pesquisa poderá contribuir sobremaneira na formação dos profissionais, no conhecimento do mercado de trabalho, identificando assim, quem é o seu cliente, para dessa forma poder se qualificar para um melhor atendimento.

Portanto, seu objetivo é conhecer o perfil dos clientes dos profissionais de Educação Física que atuam como *Personal Trainer* na região metropolitana de Belo Horizonte, através da aplicação de um questionário. Dessa forma, disponibilizam-se informações com fins em qualificar e aperfeiçoar o profissional de Educação Física para um melhor atendimento e conhecimento de seus clientes / alunos.

2 ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 A Educação física

Segundo a Carta Brasileira de Educação Física (2000), a Educação Física brasileira deve constituir-se de qualidade sem distinção de qualquer condição humana e visando a formação integral das pessoas, sejam crianças, jovens, adultos ou idosos, sendo conduzida pelos Profissionais de Educação Física como um meio de desenvolvimento de estilos de vida ativos na população, para que possa contribuir para a qualidade de vida da mesma.

Segundo Federação Internacional de Educação Física (2000), FIEP, a Educação Física foi definida como o elemento da educação que utiliza, de maneira sistemática, as atividades físicas e as influências de agentes naturais (ar, sol, água) como meios específicos, onde a atividade física é considerada um meio educativo privilegiado, porque abrange o ser na sua totalidade (Manifesto Mundial da Educação Física - FIEP 2000).

TUBINO (2006) disse que a Educação Física contribui para a conquista de um estilo de vida ativo através dos seres humanos (Manifesto Mundial da Educação Física - FIEP 2000), e este preceito relaciona a conquista do direito ao estilo de vida para todos os indivíduos.

Segundo NAHAS (2003, p. 9) umas das responsabilidades dos profissionais da área de saúde, e principalmente da Educação Física, deveria ser esclarecer as pessoas o “como e porquê escolher um estilo de vida ativo”, ou seja, o profissional deveria informar as pessoas sobre a importância da atividade física, associando-a a uma forma da prevenção de doenças cardiovasculares, ao controle do stress, a um estilo de vida mais saudável.

O profissional de Educação Física é o profissional capaz de lidar com a atividade física e, segundo o Conselho Regional de Educação Física, CREF (1999):

“O Profissional de Educação Física é especialista em atividades físicas, nas suas diversas manifestações - ginásticas, exercícios físicos, desportos, esportes, jogos, lutas, capoeira, artes marciais, danças, atividades rítmicas, expressivas e acrobáticas, musculação, lazer, recreação, reabilitação, ergonomia, relaxamento corporal, ioga, ginástica laboral e do cotidiano e outras práticas corporais, sendo da sua competência prestar serviços que favoreçam o desenvolvimento da educação (formação cultural e

educacional, educação e reeducação motora) e da saúde (prevenção primária, secundária e terciária, promoção, proteção, manutenção e reabilitação), contribuindo para a capacitação e/ou restabelecimento de níveis adequados de desempenho e condicionamento fisiocorporal dos seus beneficiários, visando à consecução do bem-estar e da qualidade de vida, da consciência, da expressão e estética do movimento, da prevenção de doenças, de acidentes, de problemas posturais, da compensação e recuperação de distúrbios funcionais, contribuindo ainda, para consecução da autonomia, da auto-estima, da cooperação, da solidariedade, da integração, da cidadania, das relações sociais e a preservação do meio ambiente, observados os preceitos de responsabilidade, segurança, qualidade técnica e ética no atendimento individual e coletivo.”

2.2 O profissional de Educação Física

Segundo a Carta Brasileira de Educação Física (2000):

“a categoria dos Profissionais de Educação Física no Brasil deve ser identificada como a força de trabalho qualificada e registrada no Sistema CONFEF; CREFs, responsável pelo exercício profissional na área de Educação Física e que neste sentido, utiliza e investiga, respectivamente, com fins educativos e científicos, as possíveis formas de expressão de atividade física”.

Ainda seguindo a Carta Brasileira de Educação Física (2000), o profissional de Educação Física deve possuir uma formação acadêmica sólida, estar organizados nos Conselhos Regionais de Educação Física e se envolver em programas de aprimoramento técnico, científico e cultural.

Sendo o profissional de Educação Física o especialista em atividades físicas, e o maior responsável em prescrever treinamentos ou exercícios físicos para seu variado público alvo em seus diversos campos de atuação, deparamos com a figura do *Personal Trainer*, profissional de Educação Física capacitado e habilitado com diversas funções tais como: avaliar o cliente nos aspectos fisiológicos e biomecânicos de acordo com as características individuais; prescrever planos de exercícios de acordo com os objetivos do cliente levando em consideração sua individualidade biológica; fazer reavaliações periódicas para diagnósticos de resultados e possíveis mudanças no treinamento; entre outros (GUEDES 2008).

VIANNA & NOVAES (1998) definem o treinamento personalizado como

um processo de aplicação e execução de testes e tarefas, realizados de maneira sistemática e individualizada, tendo utilização baseada em parâmetros morfológicos, biológicos e psicológicos, incluindo o grau de condicionamento físico inicial e o objetivo do aluno, ou até mesmo do atleta. Coloca ainda que a organização, a avaliação, a prescrição e a orientação devem ser estruturadas com base em princípios da biomecânica, da fisiologia do exercício e do treinamento desportivo.

OLIVEIRA (1999) conceitua *Personal Trainer* como o profissional de *Fitness* licenciado em Educação Física, que desenvolve e prescreve programas de treinamento físico individualizado; e esses treinamentos são baseados em seus conhecimentos nas áreas de anatomia, treinamento esportivo, biomecânica do movimento e fisiologia do exercício.

Segundo PINHEIRO (2000, p. 10) “o *Personal Training* surge como um indicativo de que a Educação Física está acompanhando a evolução social – a Era da Personificação”. Afirma também que a Era da Personificação é onde o principal valor é o da realização pessoal e o respeito pela singularidade subjetiva, onde o indivíduo tem seu próprio valor, não somente na esfera econômica, política e do saber, mas também nos costumes e no cotidiano. Nesse âmbito histórico surge o treinamento personalizado, onde o indivíduo é tratado como único, com um treinamento específico, individualizado e personificado surgindo assim à necessidade da figura do *Personal Trainer*.

Este profissional da área de Educação Física que atua como *Personal Trainer* está presente em diversos ambientes, tais como academias, estúdios especializados, residências, parques ou praças, clubes, condomínios e outros.

2.3 O público alvo do *Personal Trainer*

O público com o qual o *Personal Trainer* trabalha é diversificado, pode ser desde criança até idosos, do sexo masculino ou feminino, distintas etnias, limitações e buscam diversos objetivos. Esses alunos dos professores de Educação Física que atuam como *Personal Trainer* são considerados clientes.

Segundo GUEDES (2008), os clientes do *Personal Trainer* podem se uma única pessoa, pós-lesionados, atletas, pessoas com necessidades especiais, ou seja, todos que desejam ter uma vida saudável ou pequenos grupos com o mesmo objetivo.

Esses clientes são considerados consumidores (KARSAKLIAN, 2008, p.

23). Pode-se dizer que consumidor é apenas uma parte do ser humano. E como os humanos, o consumidor possui motivações para a busca de determinadas ambições, para a conquista de determinados espaços e para a realização pessoal. Afirma também que:

“A base das motivações encontra-se na questão do equilíbrio psicológico do indivíduo. A descoberta de uma necessidade leva o indivíduo a uma situação de desconforto. É por essa razão que ele tem motivação suficiente para procurar uma solução que possibilite o retorno ao seu estado de equilíbrio psicológico, ou seja, a satisfação da necessidade em questão.”

O organismo é motivado diante de necessidades, sejam elas internas ou externas, que se expressam tanto fisiologicamente como psicologicamente.

A teoria de Maslow explica a procura da identificação por necessidades básicas inerentes a cada indivíduo, este por sua vez, através de suas deficiências ou grupo de necessidades, procura sua motivação ideal. Maslow coloca as necessidades de forma hierárquica e piramidal. Na base da pirâmide encontra-se as necessidades fisiológicas (sede, fome, repouso), seguida das necessidades de segurança (abrigo, proteção), necessidades de pertinência e afeto, necessidades de estima e por fim as necessidades de auto-realização.

Assim a possível ambição e motivação pela melhora da qualidade de vida, longevidade, estética, auto-realização, auto-afirmação, afeto e saúde, pode levar o consumidor a comprar um serviço de *Personal Training*, acreditando encontrar uma forma de satisfazer suas necessidades.

DANTAS (1994) diz que somente a pessoa que vê satisfeitas suas carências fisiológicas e de segurança, perseguirá o afeto, auto-estima e auto-realização. Tais necessidades poderiam suprir-se entre diversos outros meios, através de um programa de atividade física, desde que bem organizado.

KARSAKLIAN (2008) fala que no ponto de vista mercadológico, as necessidades podem ser classificadas segundo dois diferentes tipos de benefícios adquiridos por meio da compra e do consumo. Partindo dessa idéia, a afirmação do consumo é diferenciada pelas diversas classes sociais e estas são distintas em função da renda, e isso implica nas diferentes opções de compra e nos diferentes comportamentos de consumo, determinando assim o produto a ser adquirido.

O serviço de *Personal Trainer* é um produto que o cliente pode adquirir e essa aquisição pode ser pelos mais variados motivos: moda, estética, competição, aptidão física, saúde, qualidade de vida, longevidade, preenchimento de tempo, bem estar, entretenimento, lazer, alongamento, relaxamento, companhia, falta de tempo para ir a academia, frustração em outras atividades físicas, indicação de amigos, indicação médica, curiosidade, obter resultados rápidos e outros.

Objetivando traçar o perfil dos clientes de *Personal Trainer*, essa pesquisa visa, através da aplicação de um questionário, trazer informações para qualificar e aperfeiçoar o profissional de Educação Física para um melhor atendimento e conhecimento de seus clientes.

2.4 Atividade física e exercício físico

O Conselho Regional de Educação Física, CREF (1999) define atividade física como “todo movimento corporal voluntário humano, que resulta num gasto energético acima dos níveis de repouso, caracterizado pela atividade do cotidiano e pelos exercícios físicos” e segundo PINHEIRO (2000), a atividade física aliada a uma educação alimentar adequada, torna-se um meio eficaz para um estilo de vida condutor de saúde. Segundo MACARDLE (2008) atividade física é todo movimento que o corpo produz através da contração muscular e que faz aumentar o dispêndio de energia.

NAHAS (2003, p. 38) define atividade física e a diferencia de exercício físico:

“Define-se atividade física como qualquer movimento corporal produzido pela musculatura esquelética - portanto voluntário, que resulte num gasto energético acima dos níveis de repouso (segundo Caspersen e colegas, num trabalho publicado em 1985). Este comportamento inclui as atividades ocupacionais (trabalho), atividade da vida diária – AVD (vestir-se, banhar-se, comer), o deslocamento (transporte), e as atividades de lazer, incluindo exercícios físicos, esporte, danças, artes marciais etc. Assim, atividade física e exercício físico, embora relacionados, não devem ser entendidos como sinônimos, definindo-se exercício como uma das formas de atividade física planejada, estruturada, repetitiva, que objetiva o desenvolvimento da aptidão física, de habilidades motoras ou a reabilitação orgânico-funcional. Os exercícios físicos incluem, geralmente, atividades de nível moderado ou intensos, tanto de natureza dinâmica como estática.”

De acordo com KOMI (2006), exercício é toda atividade que envolve geração de força pelo músculo ativo, podendo ser quantificado, de forma mecânica como força, torque, trabalho, potência ou até velocidade de progressão. Já MCARDLE (2008) define exercício como sendo a atividade física planejada, estruturada, repetitiva e intencional.

A atividade física, exercícios e aptidão física estão associados à saúde, bem estar e qualidade de vida.

A aptidão física para NAHAS (2006), pode ser definida como a capacidade que o indivíduo possui em realizar atividades físicas, podendo derivar de fatores herdados, do estado de saúde de alimentação e, principalmente, da prática regular de exercícios físicos.

Para BOUCHARD (1990) a aptidão física é um estado dinâmico de energia e vitalidade que permita, no pico de sua capacidade intelectual, além de realizar tarefas do cotidiano, ocupar ativamente as horas de lazer, enfrentar emergências imprevistas sem fadiga excessiva, sentir uma alegria de viver e também evitar o aparecimento das disfunções hipocinéticas.

MACARDLE (2008) define aptidão física como atributos que se relacionam à maneira pela qual se executa uma atividade física. Esse mesmo autor relaciona aptidão física à saúde, ele alega que alguns aspectos de boa saúde e/ou prevenção das doenças estão associados a componentes da aptidão física.

2.5 Qualidade de vida: saúde e bem estar

A saúde é definida por BOUCHARD (1990) como um estado de bem estar geral, incluindo aspectos psicológicos, emocionais, físico, ambientais, espirituais e sociais.

Segundo PINHEIRO (2000, p. 18) a Organização Mundial de Saúde (OMS) em 1995, definiu saúde como sendo “mais do que não se padecer de nenhuma moléstia, é usufruir de bem-estar; é atingir-se o nível de capacidade física, emocional, intelectual e social que se responsabilizará pelo aprazimento geral do indivíduo”.

De acordo com MCARDLE (2008) a saúde consiste no bem-estar físico, mental e social, e não apenas a ausência de doença.

NAHAS (2003, p. 257) define bem estar:

“Integração harmoniosa entre os componentes mentais, físicos, espirituais e emocionais. Este conceito (ou paradigma) proposto inicialmente nos anos 70 preconiza que o todo (bem estar) é sempre maior que a soma das partes que o compõe (SEAWARD, 1997). Enquanto a condição de saúde é determinada por meios objetivos e subjetivos, o bem estar é sempre uma percepção, portanto fruto de uma avaliação subjetiva individual.”

Atividade física e saúde estão associadas à qualidade de vida, LIMA (1999) afirma que atividade física representa um fator de qualidade de vida dos seres humanos, e possibilita um melhor bem estar e uma maior produtividade. TUBINO (2006) alega que a Educação Física deve ser um direito e pode propiciar um estilo de vida ativo às pessoas, conduzindo as mesmas à maiores possibilidades de qualidade de vida.

Gill e Feinstein¹, (1994 citados por NAHAS 2006), define qualidade de vida como uma percepção individual, relativa às condições de saúde e a aspectos gerais da vida pessoal, e afirma que a inter-relação de vários fatores contribuintes na formação do ser humano resulta de vários fenômenos, pessoas e situações, podendo então ser considerado qualidade de vida.

PINHEIRO (2000) considera quatro dimensões da qualidade de vida: profissional, sexual, social e emocional. Penckofer e Holms² (1984 citado por PINHEIRO 2000), defendem que qualidade de vida pode ser dada pela satisfação com a vida percebida pelos indivíduos, incluindo satisfação com a família, com a vida social, sexual e também as satisfações com as atividades físicas e trabalho.

OLIVEIRA (2005) define qualidade de vida como noção eminentemente humana que se aproxima do grau de satisfação encontrado na vida familiar, amorosa, social e ambiental, além de pressupor uma síntese cultural de todos os elementos que a sociedade tem como padrão de conforto e bem estar.

TUBINO (2006) afirma que a alegria inerente às manifestações da Educação Física, favoreceu a busca do estilo de vida ativo, que passou a visar uma maior finalidade de aprendizagem de atividade física, em diversos domínios como cognitivos, afetivos e psicomotor.

¹ GILL, T. M. ; FEINSTEIN, A. R. A critical appraisal of the quality of quality-of-life measurements. JAMA, 272: 619-626. 1994.

² PENCKOFER, R. S. ; HOLMS, K. Early appraisal of coronary revascularization on quality of life. Nursing Reaserch. New York, USA, v.33, n.2, p. 60-65, 1984.

O estilo de vida para NAHAS (2003, p. 259), é “um conjunto de ações cotidianas que reflete as atitudes e valores das pessoa”. Este mesmo autor afirma que o estilo de vida ativo, atualmente, é considerado primordial na promoção da saúde e redução da mortalidade; a origem dos maiores riscos para a saúde e bem estar esta no comportamento individual que é resultado de informações, força de vontade, oportunidades e barreiras da sociedade atual.

O estilo de vida sofre influência de fatores negativos (stress, fumo, drogas, isolamento social, sedentarismo...) e positivos (bons hábitos alimentares, satisfação pessoal, alegria de viver, amizades, prática esportiva...). Dentre esses fatores, alguns não podem ser controlados, como características hereditárias, acidentes imprevisíveis, algumas doenças infecciosas. Já outros podem, como stress, sedentarismo, uso de drogas, controle de doenças, saúde física e mental.

Tendo em vista que na atual sociedade, sedentarismo, obesidade, disfunções alimentares, entre outros problemas são cada vez mais presentes, a atividade física conseqüentemente torna-se objeto de desejo e consumo vinculado a uma crescente busca por saúde e qualidade de vida.

“Para GILL; FEINSTEIN (apud ALVAREZ, 1996), fatores diretamente relacionados à saúde, tais como, bem-estar físico, funcional, emocional, bem-estar mental, estão incluídos no conceito de qualidade de vida, bem como outros elementos: trabalho, família, amigos, e outras circunstâncias da vida.” (PINHEIRO, 2000, p.41)

3 METODOLOGIA

3.1 Amostra de sujeitos

A pesquisa em questão foi desenvolvida utilizando recursos da análise qualitativa e quantitativa obtidas a partir dos questionários aplicados aos clientes dos profissionais de Educação Física que atuam como *Personal Trainer*.

O presente trabalho envolveu clientes destes profissionais atuantes na região metropolitana de Belo Horizonte.

Os clientes dos profissionais de Educação Física que atuam como *Personal Trainer* que comporão a amostra desta pesquisa foram selecionados por meio de contato direto, cartazes afixados, indicações de outros profissionais, e seu interesse de participação na pesquisa.

3.2 Cuidados Éticos

Esta pesquisa não foi um estudo invasivo, os pesquisados foram submetidos apenas a um questionário, e de qualquer modo, respeitou-se todas as normas estabelecidas pelo Conselho Nacional em Saúde (1997) envolvendo pesquisas com seres humanos. Antes da iniciação da participação neste projeto, os voluntários receberam todas as informações quanto aos objetivos e ao processo metodológico do projeto, deram consentimento por escrito e estavam cientes de que a qualquer momento poderiam deixar de participar da pesquisa. Foram tomadas todas as precauções no intuito de preservar a privacidade dos voluntários, sendo que a saúde e o bem estar destes estavam sempre acima de qualquer outro interesse. Os voluntários poderiam abandonar a qualquer momento a pesquisa sem nenhum tipo de restrição e prejuízo para os mesmos.

O projeto foi analisado e autorizado pelo Comitê de Ética em Pesquisa (COEP) da Universidade Federal de Minas Gerais. Parecer Ético nº 02880203000-09.

3.3 Materiais e Métodos

A coleta de dados foi realizada mediante aplicação de um questionário (anexo II) que foi posteriormente analisado com base na estatística não paramétrica.

3.4 Procedimentos

Foi agendado previamente com cada voluntário um horário e um local para a aplicação do questionário. Essas pessoas receberam esclarecimento a respeito do que se trata o mesmo no momento em que foi agendado o encontro. No momento que antecedeu a aplicação do questionário, cada pesquisado autorizou por escrito a utilização de suas falas e informações. Todos os participantes foram voluntários, guardando-se assim o direito de querer ou não participar, bem como o direito de desistir em qualquer fase do processo. Esta sendo mantida em sigilo a identidade de todos os participantes. Os voluntários assinaram o termo de consentimento livre e esclarecido (anexos I).

3.5 Análise dos dados

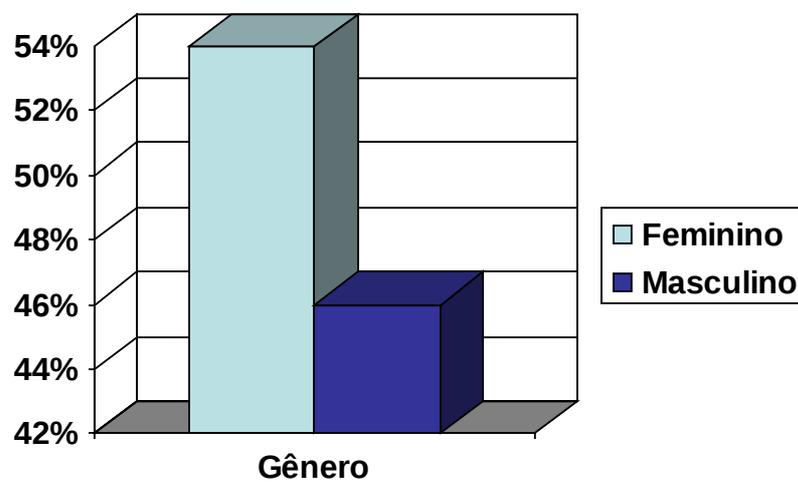
Após a aplicação dos questionários, os dados foram reunidos e inseridos no programa Excel, e foi analisado as porcentagens (SIEGEL ; CASTELAN, 2006) e os termos mais freqüentes nos questionários, sendo estes agrupados em questões.

4 RESULTADOS

No presente estudo, de acordo com a coleta dos dados dos 41 questionários aplicados, os resultados obtidos foram transformados em gráficos explicativos.

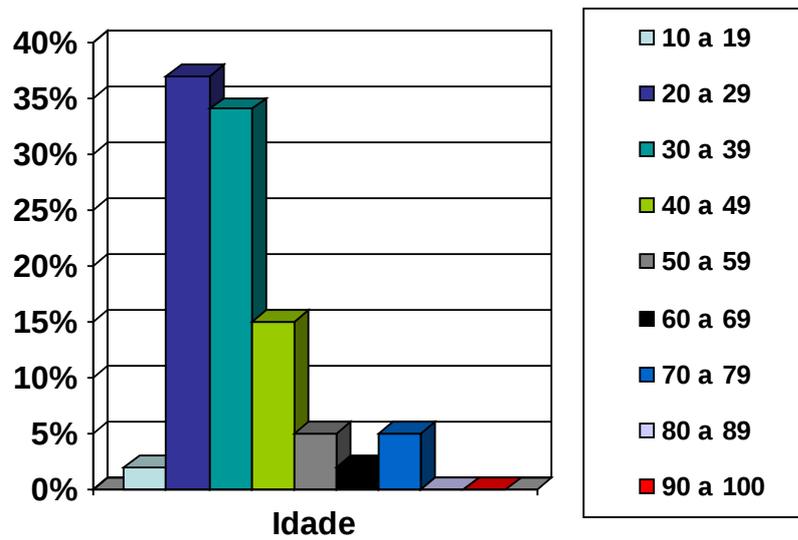
No Gráfico 1, pode-se observar que quanto ao sexo dos clientes, 54% pertencem ao sexo feminino e 46% ao sexo masculino.

Gráfico 1:



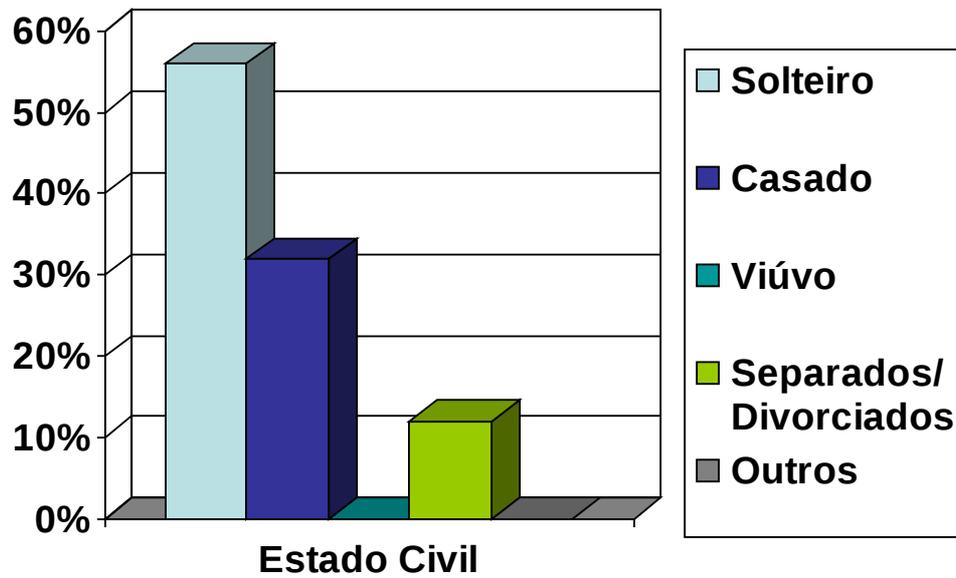
O Gráfico 2 mostra a variabilidade das faixas etárias dos clientes. 2% tem entre 10 a 19 anos, 37% entre 20 a 29 anos, 34% entre 30 a 39 anos, 15% entre 40 a 49 anos, 5% entre 50 a 59 anos, 2% entre 60 a 69 anos, 5% entre 70 a 79 anos.

GRÁFICO 2:



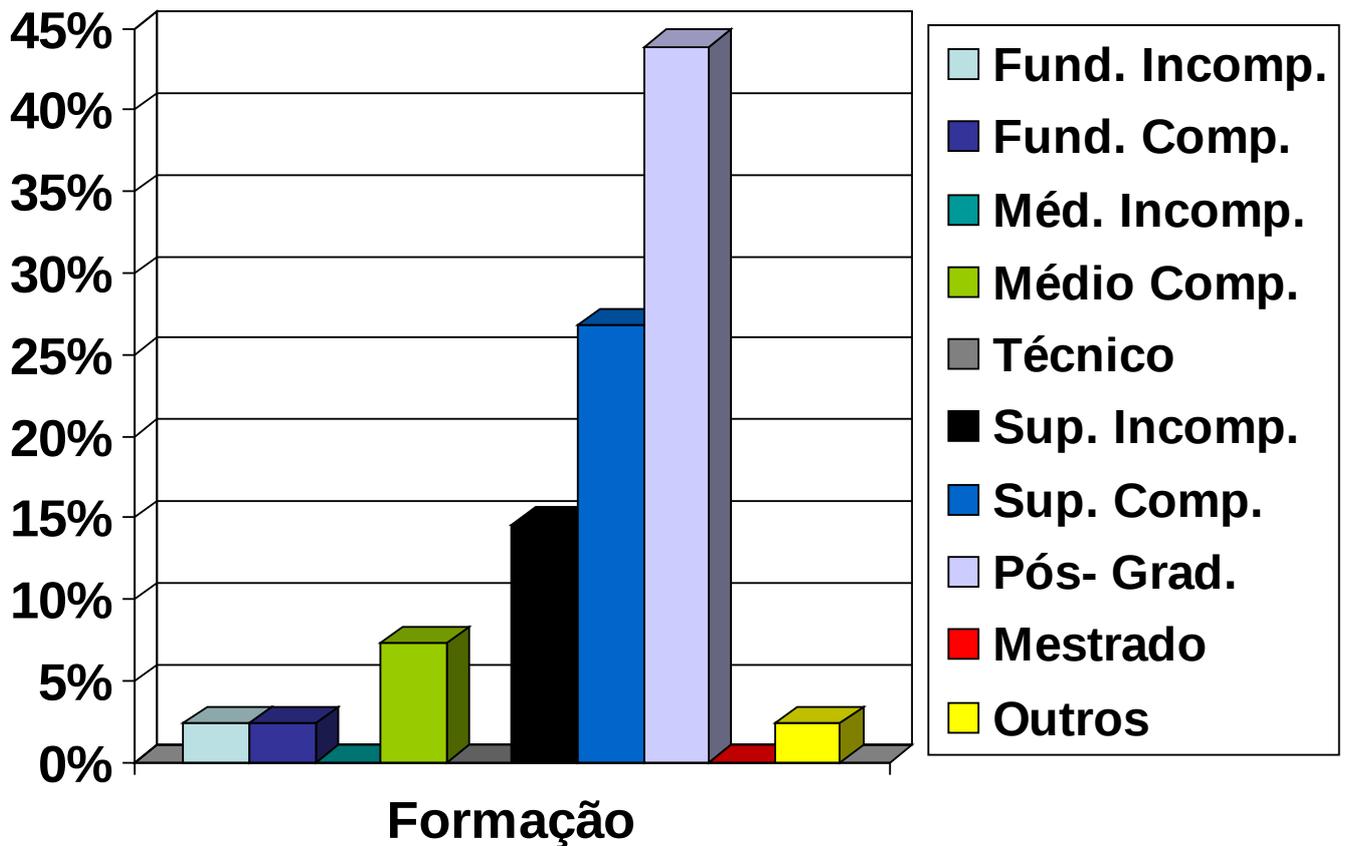
No Gráfico 3 tem-se o detalhamento quanto ao estado civil dos clientes. 56% são solteiros, 32% casados, 12% são separados judicialmente ou divorciados.

GRÁFICO 3:



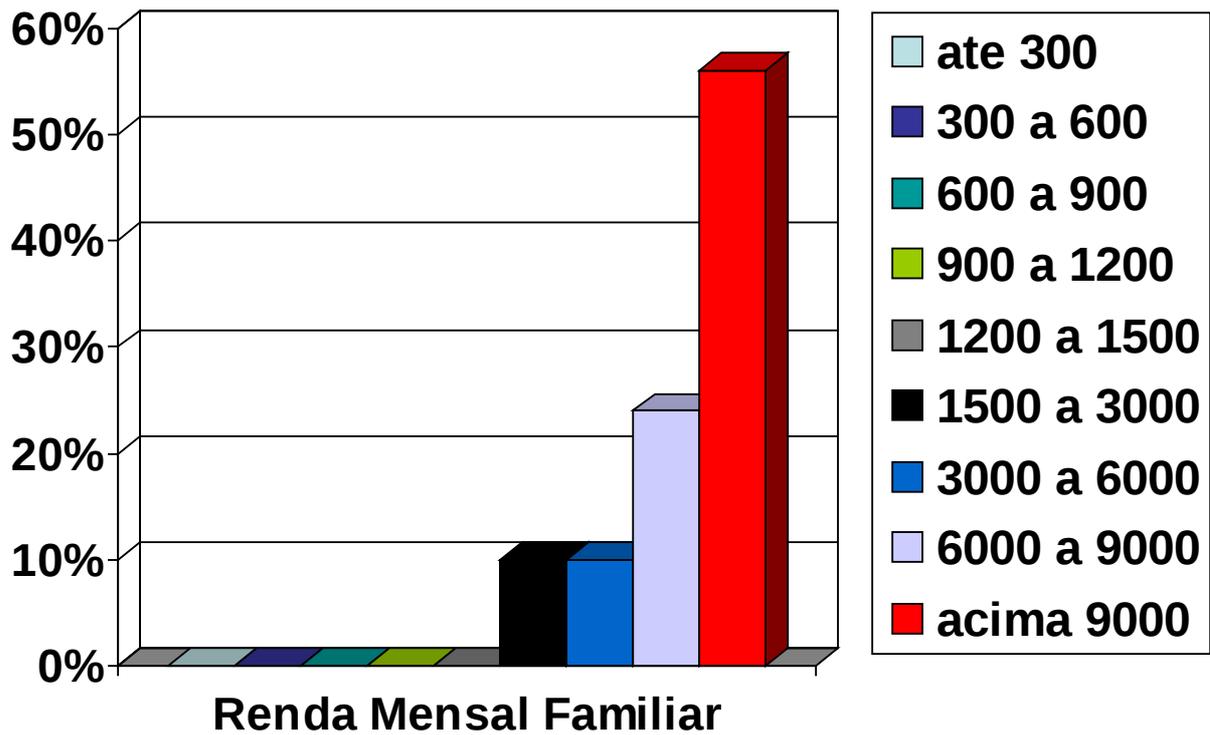
O Gráfico 4 retrata a formação dos clientes. 2,4% possuem ensino fundamental incompleto, 2,4% ensino fundamental completo, 7,3% ensino médio completo, 14,6% ensino superior incompleto, 26,8% ensino superior completo, 43,9% pós-graduados, 2,4% outros, que na amostra foi o doutorado.

GRÁFICO 4:



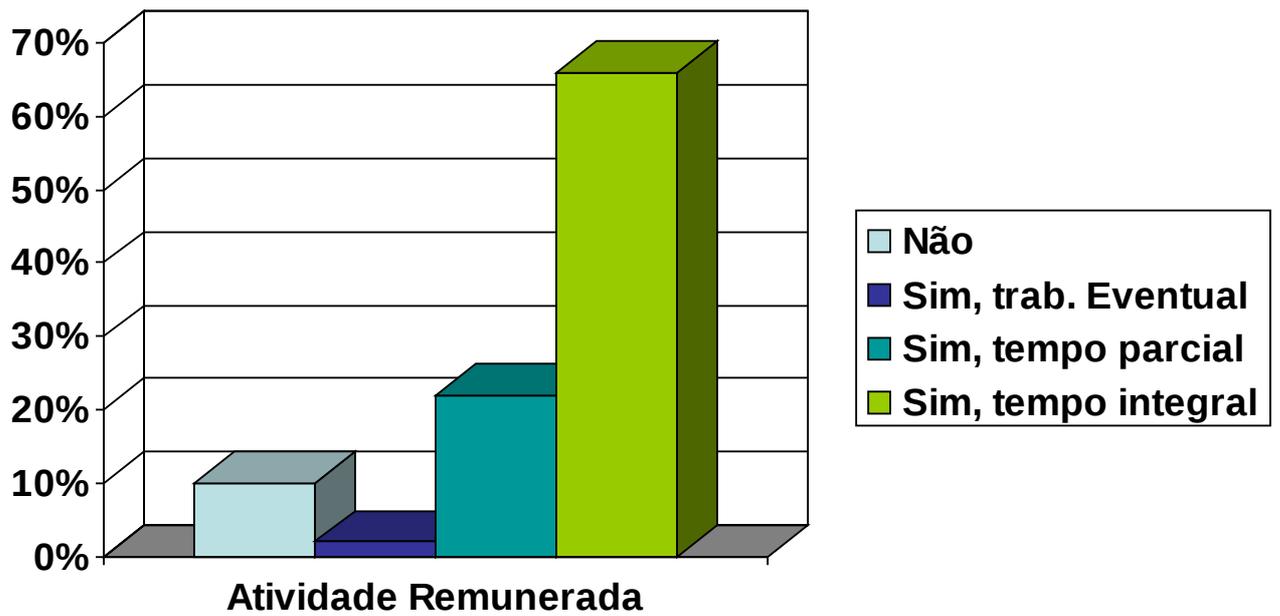
O Gráfico 5 mostra a média de renda mensal familiar dos clientes. 10% entre R\$ 1500 a R\$ 3000, 10% entre R\$ 3000 a R\$ 6000, 24% entre R\$ 6000 a R\$ 9000 e 56% acima de R\$ 9000.

GRÁFICO 5:



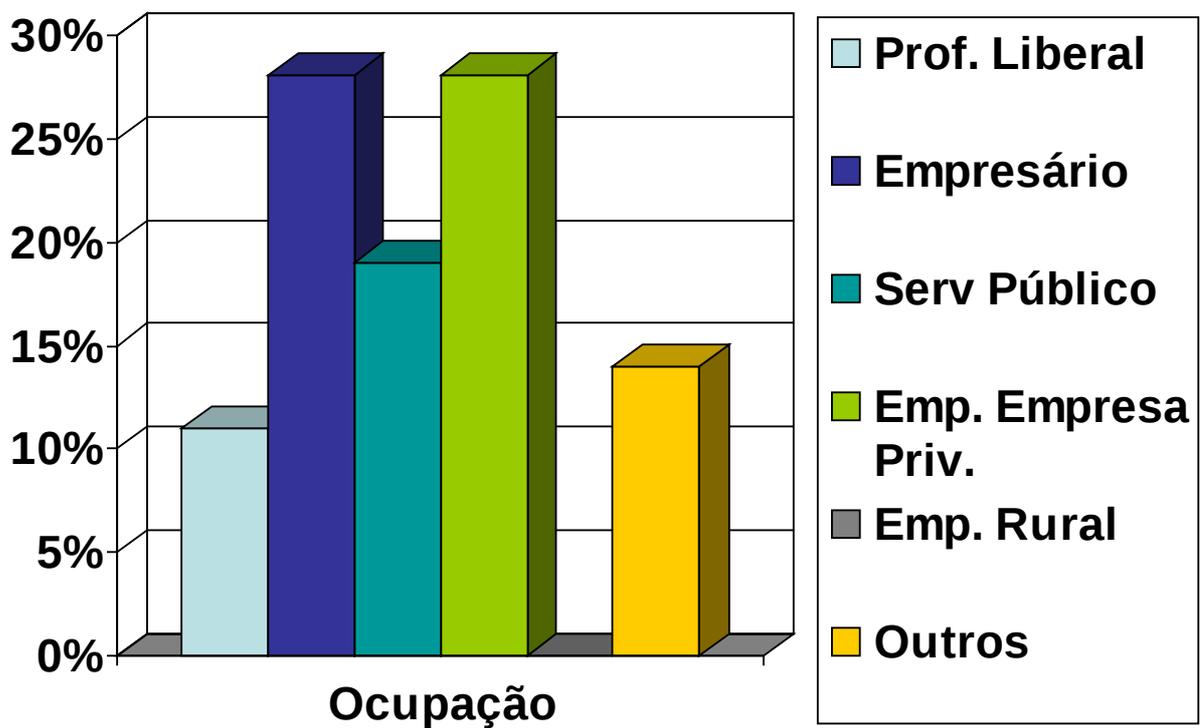
No Gráfico 6, podemos observar se exerce ou não atividade remunerada, ou seja, se o mesmo trabalha e qual a média de horário trabalhada. 10% não trabalha, 2% trabalha eventualmente, 22% trabalha em tempo parcial, 66% trabalha em tempo integral.

GRÁFICO 6:



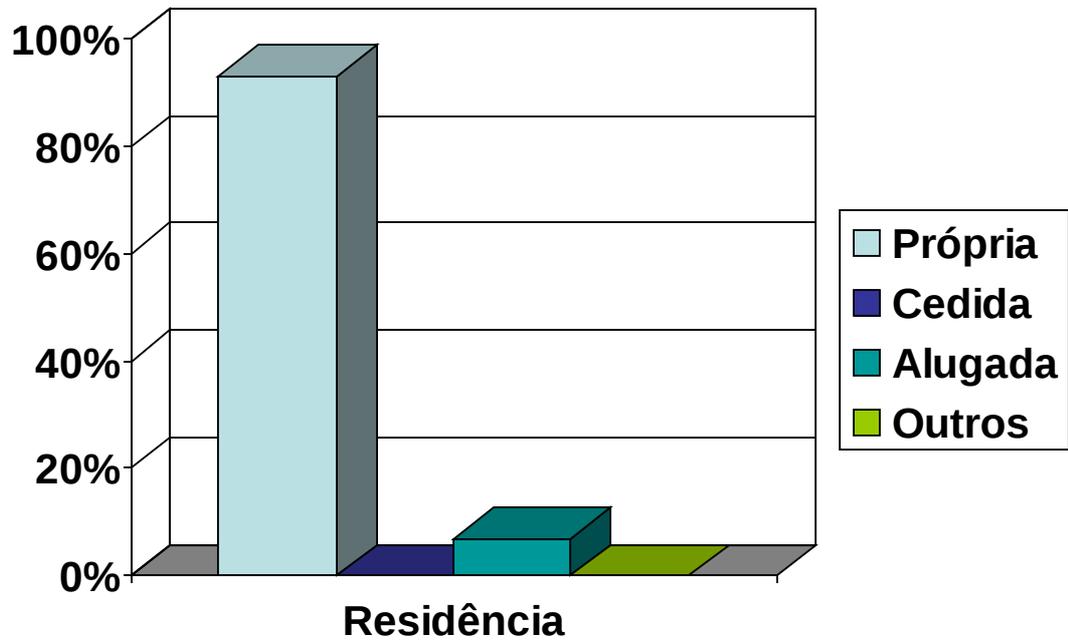
O Gráfico 7 apresenta as ocupações dos clientes questionados. 11% profissional liberal, 28% empresário, 19% servidor público, 28% empregado em empresa privada, 14% outros, que foram 3 estagiários, 1 vendedor e 1 desempregado. Nesta questão, tiveram 2 pessoas que responderam ter mais de um emprego, ou seja, marcaram duas opções.

GRÁFICO 7:



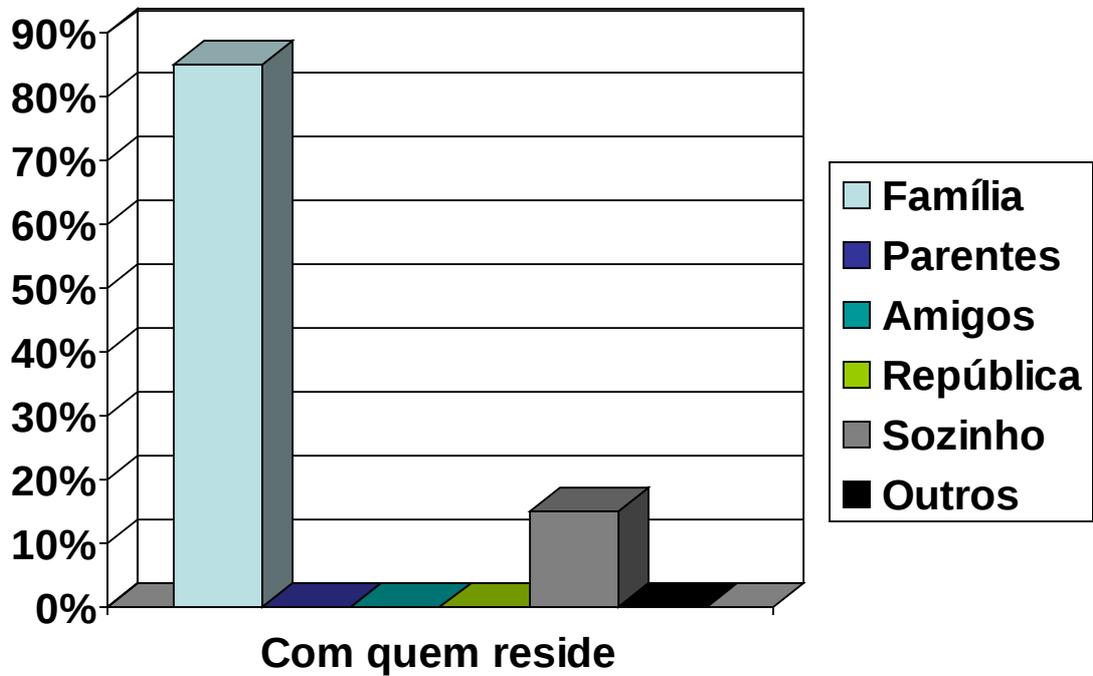
O Gráfico 8 explica o tipo de residência que o cliente possui. 93% possui residência própria e 7% residência alugada.

GRÁFICO 8:



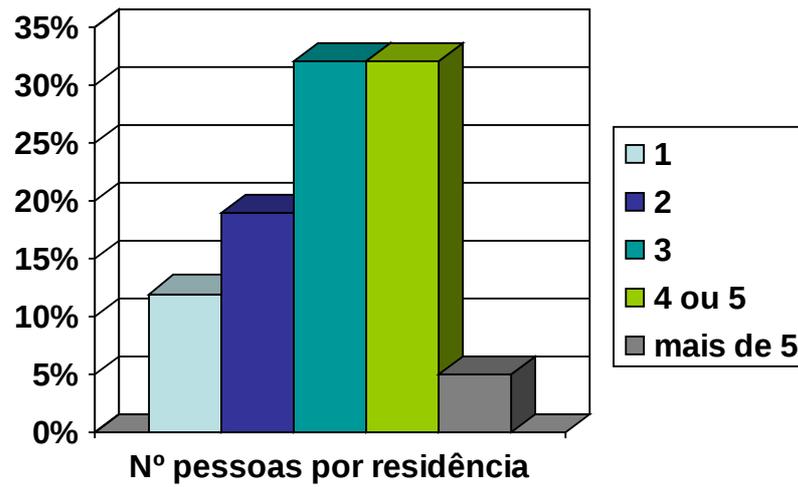
O Gráfico 9 retrata com quem os clientes entrevistados residem. 85% moram com a família e 15% moram sozinhos.

GRÁFICO 9:



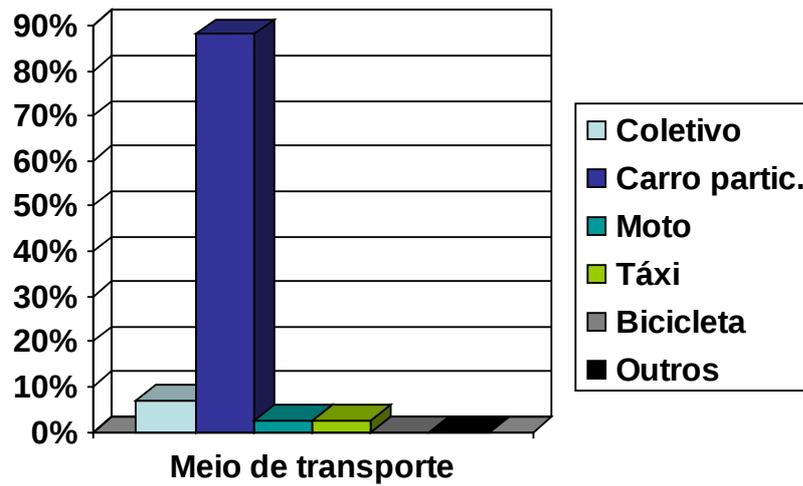
No Gráfico 10, temos o número de pessoas que moram na mesma residência em que o cliente em questão. 12% moram com 1 pessoa, 19% com 2 pessoas, 32% com 3 pessoas, 32% com 4 ou 5 pessoas e 5% com mais de 5 pessoas.

GRÁFICO 10:



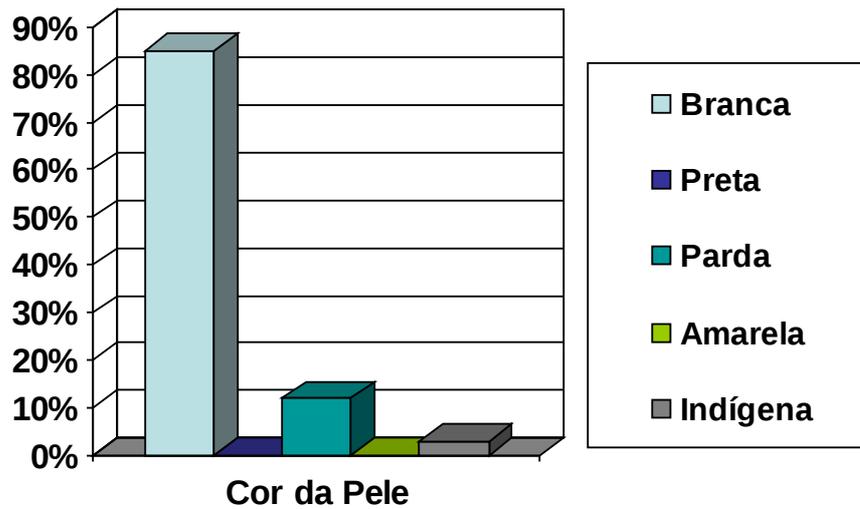
O Gráfico 11 mostra o meio de transporte mais utilizado pelos entrevistados. 7% usam transporte coletivo, 88% carro particular, 2,5% moto, 2,5% táxi. Nesta questão tiveram 2 pessoas que marcaram mais de uma opção.

GRÁFICO 11:



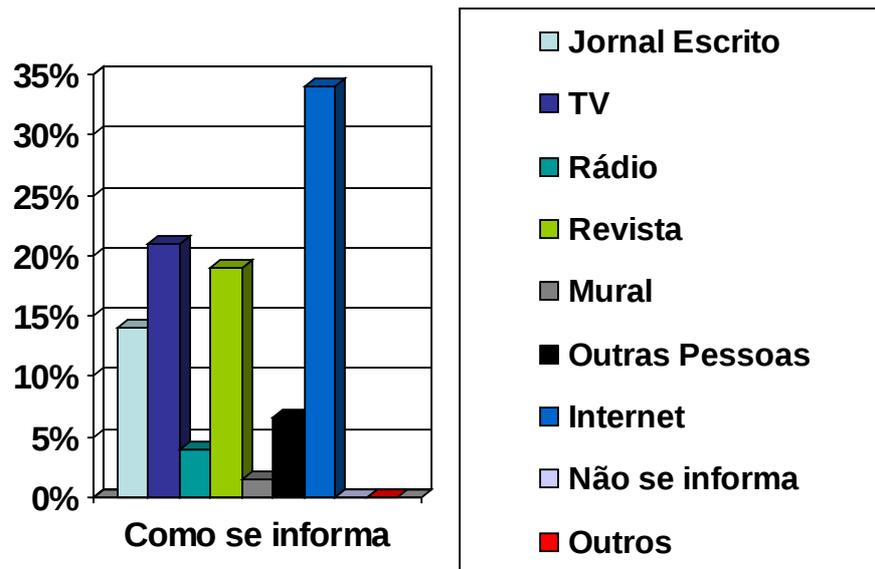
No Gráfico 12 os clientes entrevistados marcaram a opção em que levando em consideração a classificação usada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), definiram sua cor. 85% se consideram brancos, 12% pardos e 3% indígenas.

GRÁFICO 12:



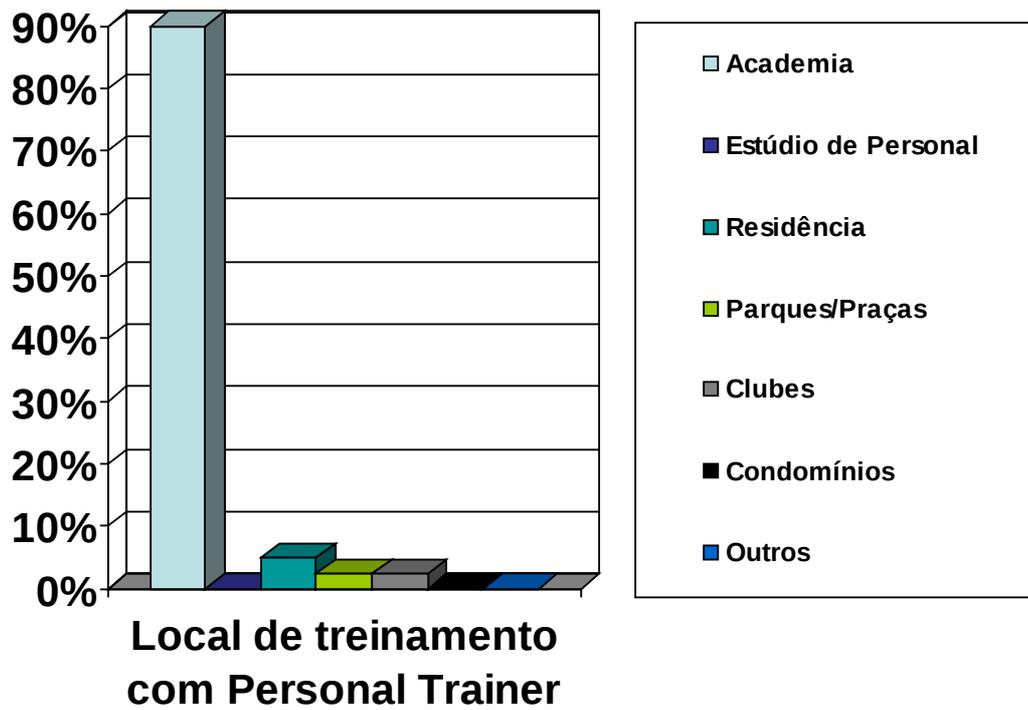
O Gráfico 13 mostra quais os meios que os clientes utilizam para manterem-se informados. 14% utiliza jornal escrito, 21% jornal falado (TV), 4% jornal falado (Rádio), 19% revistas, 1,5% murais, 6,5% outras pessoas, 34% internet. Nesta questão tiveram 94 respostas, o que indica mais de uma opção por entrevistado.

GRÁFICO 13:



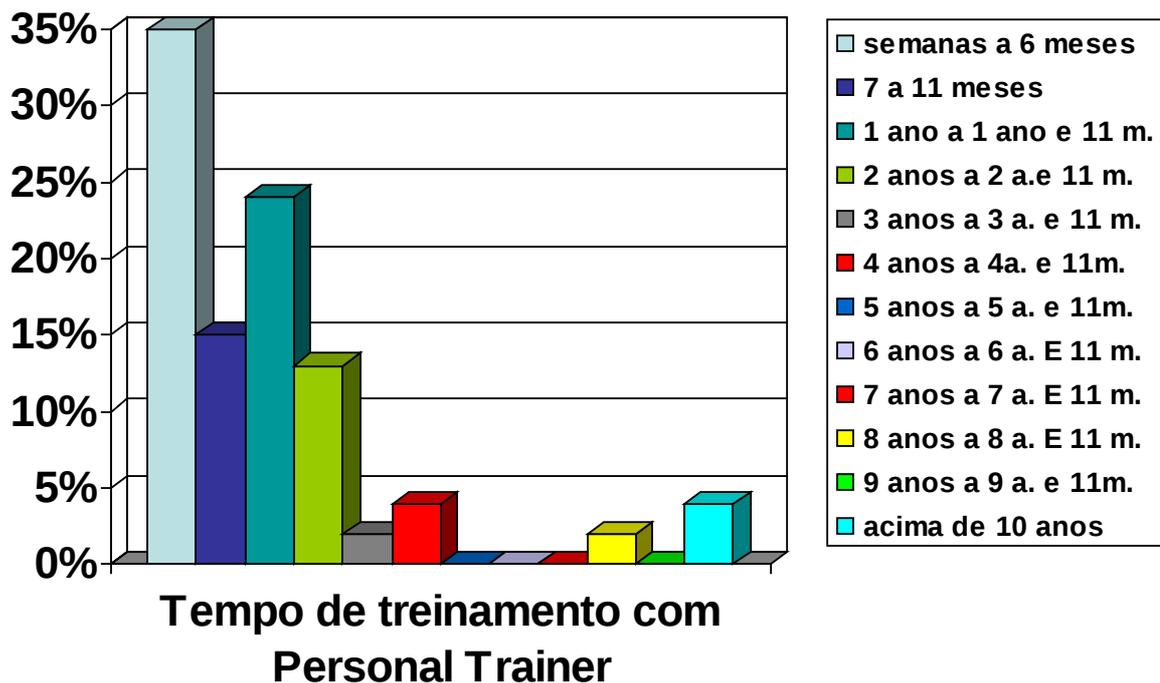
No Gráfico 14 tem-se os locais de treinamento com *Personal Trainer* mais utilizados. 90% utilizam a academia, 5% residência, 2,5% parques ou praças, 2,5% clubes. Nesta questão tiveram 2 pessoas que marcaram mais de uma opção.

GRÁFICO 14:



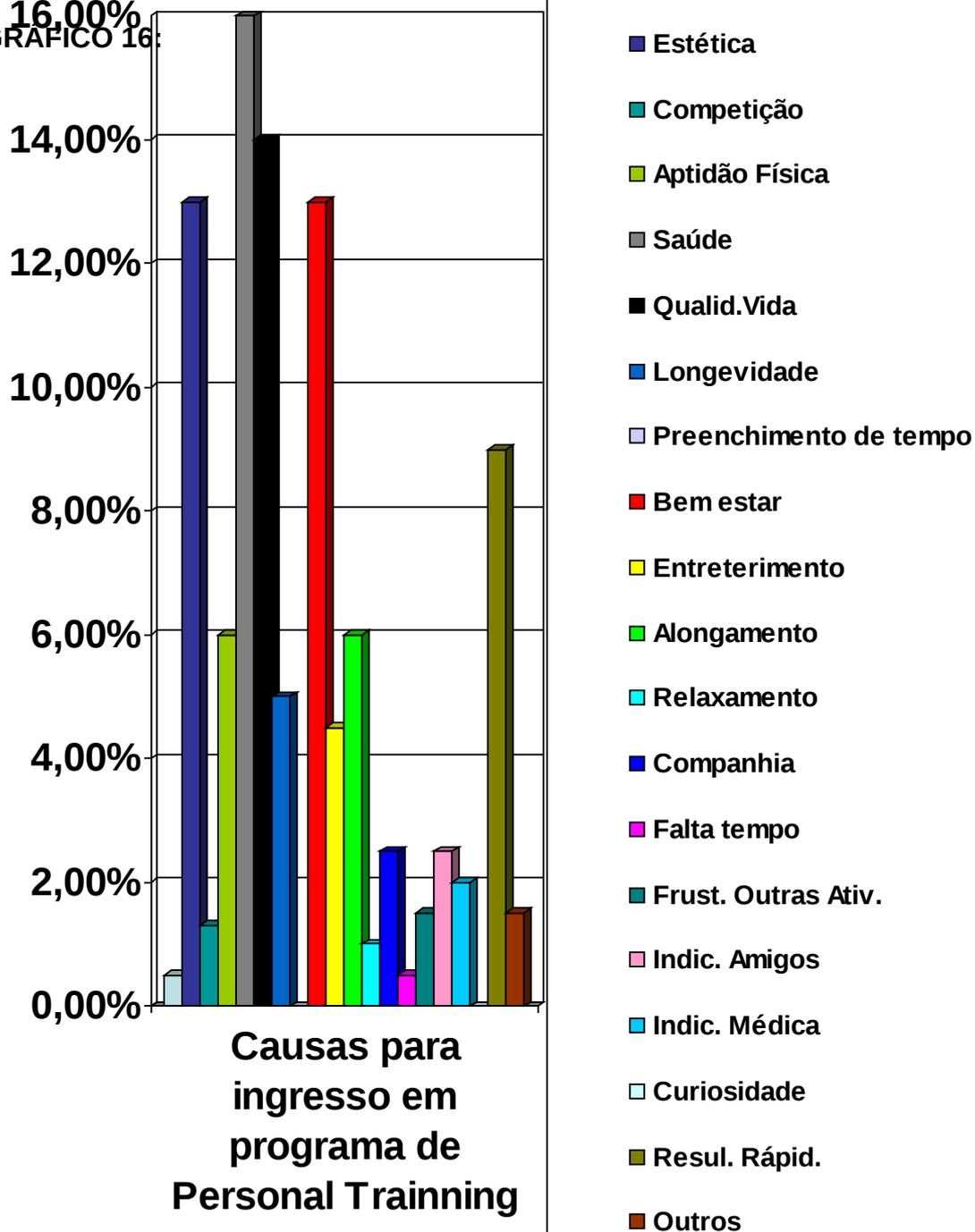
No Gráfico 15 temos a média de tempo de treinamento com *Personal Trainer*. 35% de semanas a 6 meses, 15% de 7 meses a 11 meses, 24% de 1 ano a 1 ano e 11 meses, 13% de 2 anos a 2 anos e 11 meses, 2,5% de 3 anos a 3 anos e 11 meses, 4% de 4 anos a 4 anos e 11 meses, 2,5% de 8 anos a 8 anos e 11 meses, e 4% acima de 10 anos.

GRÁFICO 15:



No Gráfico 16 temos quais as verdadeiras causas para o ingresso do cliente para um programa de *Personal Training*. 0,5% por moda, 13 % por estética, 1,5% competição, 6% por aptidão física, 16% saúde, 14% qualidade de vida, 5% longevidade, 13% bem estar, 4,5% entreterimento, 6% alongamento, 1% relaxamento, 2,5% companhia, 0,5% falta de tempo para ir à academia, 1,5% frustração com outras atividades, 2,5% indicação de amigos, 2% indicação médica, 9% obter resultados rápidos, 1,5 outros, que no caso relataram reeducação postural, supervisão técnica, prática habitual de atividade física e desempenho em corridas de maratona. Nesta questão tiveram 196 respostas, o que indica mais de uma opção por entrevistado.

16,00%
GRÁFICO 16:



5 DISCUSSÃO

Partindo das estatísticas da Prefeitura de Belo Horizonte (PBH) a maior porcentagem do sexo feminino se dá ao fato de que a população da região metropolitana de Belo Horizonte é predominantemente mulheres. De 4.357.942 habitantes, 2.251.512 são mulheres, enquanto que 2.106.430 são homens (PBH, segundo fontes do IBGE – 2000).

Ainda segundo as estatísticas da PBH a média da população por idade é maior na faixa etária dos 20 a 29 anos, o que corresponde a 429.118 habitantes, comprovando assim os resultados obtidos nos questionários onde 37% compreendiam essa mesma idade, que também representa a grande parte da população solteira, tal como o gráfico 3. A faixa etária acima somada ao intervalo compreendido de 30 a 39 anos, resulta-se na maioria da população economicamente ativa como mostra o gráfico 6.

A maior parte da população mineira é descendente de colônias portuguesas, o que de certa forma pode comprovar o fato de 85% terem se classificado como brancos.

Segundo o gráfico 4, 43,9% dos clientes possuíam pós-graduação, o que nos remete a justificativa da alta renda mensal familiar proposta no gráfico 5, onde 56% dos entrevistados alegaram a mesma acima de R\$9.000, supostamente determinada pela ocupação dos clientes, onde 28% eram empresários e 28% empregados de empresas privadas.

Os achados também justificam o fato do rendimento médio salarial na região metropolitana de Belo Horizonte ser de 3,5 salários mínimos (dados do IBGE, 2000) por pessoa, pois a pesquisa revela que a média de moradores por residência é de 3 a 5 pessoas, sendo essas componentes da mesma família como visto no gráfico 9, onde 85% dos clientes moram com a família, e geralmente em residência própria, justificada no gráfico 8 com 93% das respostas.

Considerando dados do Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística (IBOPE, 2005) pode-se classificar as classes sociais em: - “Classe alta alta” (A1): Composta por pessoas consideradas elite que normalmente são proprietários de empresas. Média salarial de R\$ 9.733

- “Classe alta” (A2): Composta por pessoas que se tornam ricas por bons salários, como os políticos. Média salarial de R\$ 6.563.

- “Classe média alta” (B1): Composta por pessoas com salários razoáveis como médicos, advogados, executivos, etc. Média salarial de R\$ 3.479.
- “Classe média” (B2): Composta por pessoas que recebem salários medianos como gerentes, arquitetos, professores, etc. Média salarial de R\$ 2.012.
- “Classe média baixa” (C): Composta por pessoas que recebem salários mais baixos como policiais, secretárias, recepcionistas, etc. Média salarial de R\$ 1.194.
- “Classe baixa” (D): Composta por trabalhadores braçais como operários, serventes, marceneiros, garis, etc. Média salarial de R\$ 484.
- “Miseráveis” (E): Composta por pessoas desempregadas. Média salarial de R\$ 286.

Assim podemos observar que a maioria dos clientes pertencem a classe A1, o que justifica o fato de 88% possuírem carros particulares (gráfico 11), também residirem em moradias próprias e se informarem através da internet.

Seguindo o mesmo raciocínio pode-se afirmar que o fato de 90% dos entrevistados terem a academia como local de treinamento com *Personal Trainer* também se da pelo tipo de classe social em que se inserem, pois o custo de ambos é relativamente alto.

Como visto na literatura os clientes de *Personal Trainer* possuem necessidades básicas inerentes a cada indivíduo o que pode ser um fator decisivo para a compra de tal serviço visando os mais diferentes objetivos (gráfico 16), toda via, foi constatado que alguns objetivos foram comuns a quase todas as pessoas como saúde, qualidade de vida, estética e bem estar e isso permite perceber o aumento de busca pela mudança do estilo de vida e adesão a prática de atividade física.

Como o *Personal Trainer* é uma profissão relativamente nova e esta em ascensão em todo o país pode-se justificar e o fato do pouco tempo de adesão deste serviço, assim retratado no gráfico 15, pois muitas pessoas ainda não conhecem o serviço desse profissional, ou ainda, entendem que esse é inacessível economicamente.

6 CONCLUSÃO

Após a coleta e análise de dados conclui-se que o perfil do cliente dos profissionais de Educação Física que atuam como *Personal Trainer* na região metropolitana de Belo Horizonte, geralmente é do sexo feminino, solteiro, com idade entre 20 e 29 anos, com classe social alta alta (A1), de acordo com a renda mensal familiar em torno de R\$9.000, a maioria pós-graduados, freqüentam academia de ginástica com acompanhamento do *Personal Trainer* há aproximadamente seis meses, visando saúde, qualidade de vida, bem estar e estética, respectivamente.

Pode-se observar que esse um mercado crescente dentro da Educação Física devido ao tempo de prática com acompanhamento de *Personal Trainer*. E viu-se que o público alvo é informado, graduado, e pertence as altas classes sociais, ou seja, acredita-se que eles não compram qualquer tipo de serviço e informação, daí percebe-se a necessidade de uma boa formação do profissional de Educação Física, pois este estará lidando com um público supostamente exigente.

REFERÊNCIAS

Brasil Escola. <http://www.brasilecola.com/sociologia/classe-social.htm> Acesso em 23/11/2009 às 18:07

Carta Brasileira de Educação Física. Bahia. <http://www.cref13.org.br/carta.htm> Acesso em: 22/11/2009 às 08:43 horas

Conselho Regional de Educação Física. Rio de Janeiro. http://www.cref1.org.br/estatuto_TIT_II.php Acesso em: 2/10/2009 às 12:02 horas

Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística. São Paulo. <http://www.ibope.com.br/calandraWeb/servlet/CalandraRedirect?temp=0&proj=PortalIBOPE&pub=T&db=caldb> Acesso em: 23/11/2009 às 16:22

Manifesto mundial de Educação Física da Federação Internacional de Educação Física – FIEP. Revista Brasileira de Educação Física e Desportiva, ano 4, nº 10, 1971. <http://www.efmuzambinho.org.br/manifesto/manifesto70.htm> Acesso em: 2/10/2009 às 11:48 horas

Prefeitura de Belo Horizonte. <http://portalpbh.pbh.gov.br/pbh/ecp/comunidade.do?app=estatisticas> Acesso em 23/11/2009 às 14:11

Saúde em movimento. http://www.saudeemmovimento.com.br/conteudos/conteudo_exibe1.asp?cod_noticia=172#CAPÍTULOII Acesso em :2/10/2009 às 11:53 horas

Teoria de Maslow – Administradores.com.br o Portal da Administração. http://www.administradores.com.br/artigos/teoria_d_maslow/28006/ Acesso em: 6/11/2009 às 10:23 horas

BOUCHARD, C. ;SHEPARD, R. J. ;STEPHENS, T. et al. Exercise, fitness and health: the consensus statement. Champaign, IL, Human Kinetics, 1990.

DANTAS, E. H. M. (Organizador). Pensando o Corpo e o Movimento. Rio de Janeiro: Editora Shape, 1994.

GUEDES, D. P. ; JUNIOR, T. P. S. ; ROCHA, A. C. Treinamento Personalizado em Musculação. Phorte editora, São Paulo, 2008.

KARSAKLIAN, E. Comportamento do consumidor, -2. ed. – 3. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2008.

KOMI, P. V. Força e Potência no esporte - 2, ed. - Porto Alegre: Artemed, 2006.

MCARDLE, W. D. Fisiologia do exercício: energia, nutrição e desempenho humano, Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2008.

NAHAS, M. V. Atividade física, saúde e qualidade de vida: conceitos e sugestões para um estilo de vida ativo. – 4. ed. rev. e atual. - Londrina: Midiograf, 2006.

NAHAS, M. V. Atividade física, saúde e qualidade de vida: conceitos e sugestões para um estilo de vida ativo. – 3. ed. rev. e atual. - Londrina: Midiograf, 2003.

OLIVEIRA, R. C. Personal Training – uma abordagem metodológica. São Paulo: Atheneu, 1999.

OLIVEIRA, R. J. Saúde e atividade física: algumas abordagens sobre atividade física relacionada à saúde/ Ricardo Jacó de Oliveira. Rio de Janeiro: Shape, 2005.

PAGANI, M. M. Avaliação de um programa de atividade física relacionado à saúde do toxicômano. Revista KINESIS, Santa Maria, n. 15, p.45-54, 1998.

PINHEIRO, D. R. V. O Perfil do Personal Trainer na Perspectiva de Um Treinamento Físico Orientado para Saúde, Estética e Esporte. Rio de Janeiro 2000/2.

SIEGEL, S. & CASTELAN, J. Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento. Artmed, Porto Alegre, 2006.

TUBINO, M. J. G. Esporte Cultura e Paz/ Monoel José Gomes Tubino, Kenia Maynard da Silva. – Rio de Janiero: Shape 2006.

VIANNA & NOVAES, Personal Training & Condicionamento Físico em Academia, Editora SHAPE - 1998 p.5

ANEXO I

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Pesquisa: Perfil de profissionais de Educação Física que atuam como Personal trainer e de seus clientes

Esta é uma pesquisa que visa conhecer o perfil do Personal trainer que se caracteriza como sendo “o profissional de Educação Física capacitado e habilitado com diversas funções” tais como: avaliar o cliente nos aspectos fisiológicos e biomecânicos de acordo com as características individuais; prescrever planos de exercícios de acordo com os objetivos do cliente levando em consideração sua individualidade biológica; fazer reavaliações periódicas para diagnósticos de resultados e possíveis mudanças no treinamento; entre outros. E também visa conhecer o perfil dos clientes desses profissionais de Educação Física que trabalham como Personal trainer. Esses clientes podem ser uma única pessoa (treinamento personalizado), pós-lesionados, atletas, pessoas com necessidades especiais (diabéticos, hipertensos, obesos, etc.), ou seja, todos que desejam ter uma vida saudável ou pequenos grupos com o mesmo objetivo. O convite para a participação centra-se na importância de se conhecer uma maneira de contribuir sobremaneira na formação dos profissionais, no estabelecimento do seu perfil e no conhecimento do mercado de trabalho. E conhecer quem é o seu cliente, para dessa forma poder se qualificar para um melhor atendimento. Serão aplicados questionários individuais e sigilosos, os quais vão ser analisados e as conclusões serão divulgadas.

Desta forma, convidamos você a participar desta pesquisa, coordenada pela Profa. Dra. Ana Cláudia Porfírio Couto, da Escola de Educação Física, Fisioterapia e Terapia Ocupacional – UFMG. Sua participação é voluntária.

O encontro será conforme disponibilidade e será previamente agendado. Todos os procedimentos que envolvem esta pesquisa serão previamente esclarecidos e deixamos claro que não há riscos. Informamos, ainda, que o (a) voluntário (a) pode se recusar a participar deste estudo ou que pode abandoná-lo a qualquer momento, sem precisar se justificar e sem qualquer constrangimento.

Será garantido o anonimato quanto à sua participação e os dados obtidos serão utilizados exclusivamente para fins de pesquisa coordenada pela pesquisadora.

Informamos que não está previsto qualquer forma de remuneração e que todas as despesas relacionadas com o estudo são de responsabilidade da pesquisadora.

Tendo todas as dúvidas sido esclarecidas e se durante o andamento da pesquisa, novas dúvidas surgirem, o (a) voluntário (a) tem total liberdade para esclarecê-las com a equipe responsável. Os pesquisadores podem decidir sobre a exclusão do (a) voluntário (a) do estudo por razões científicas, sobre as quais será o mesmo devidamente informado.

Os dados serão coletados por meio de questionário, não havendo gravação ou filmagens.

Após o que foi exposto acima e o (a) voluntário (a) dá o seu consentimento,

Belo Horizonte, _____ de _____ 2009.

Assinatura do (a) voluntário (a):

Telefone do pesquisador: 3409 2343. Comitê de Ética em Pesquisa (UFMG).
Unidade Administrativa II, 2º andar, sala 2005. Telefone: 3409-4592.

ANEXO II**QUESTIONÁRIO DO CLIENTE**

1. Gênero

() - Feminino

() - Masculino

2. Idade

3. Estado civil

() - Solteiro(a)

() - Casado(a)

() - Viúvo(a)

() - Separado(a) judicialmente ou divorciado(a)

() - Outros. Especifique: _____

4. Qual a sua formação?

() - Ensino Fundamental incompleto

() - Ensino Fundamental completo

() - Ensino Médio incompleto

() - Ensino Médio completo

() - Técnico

() - Ensino Superior incompleto

() - Ensino Superior completo

() - Pós-graduação

() - Outros. Especifique: _____

5. Renda mensal familiar (soma dos rendimentos recebidos por todos que trabalham na casa)

- Até R\$300,00
- De R\$300,00 a R\$600,00
- De R\$600,00 a R\$900,00
- De R\$900,00 a R\$1.200,00
- De R\$1.200,00 a R\$1.500,00
- De R\$1.500,00 a R\$3.000,00
- De R\$3.000,00 a R\$6.000,00
- De R\$6.000,00 a R\$9.000,00
- Acima de R\$9.000,00

6. Você exerce atividade remunerada?

- Não
- Sim, mas é trabalho eventual
- Sim, em tempo parcial
- Sim, em tempo integral

7. Qual a sua ocupação?

- Profissional liberal
- Empresário
- Servidor público
- Empregado de empresa privada
- Empregado rural/ agricultor
- Outros. Especifique: _____

8. Sua residência é:

- Própria

- Cedida

- Alugada

- Outros. Especifique: _____

9. Com quem você reside?

- Com a família

- Com parentes

- Com amigos

- Em república

- Sozinho

- Outros. Especifique: _____

10. Quantas pessoas moram em sua casa (incluindo você)?

- Uma pessoa

- Duas pessoas

- Três pessoas

- Quatro ou cinco pessoas

- Mais de cinco pessoas

11. Qual o meio de transporte que você mais utiliza?

- Coletivo (ônibus e lotação)

- Carro particular

- Moto

- Táxi

- Bicicleta

- Outros. Especifique: _____

12. Levando em conta a classificação usada pelo IBGE, como você definiria a sua cor?

- Branca
- Preta
- Parda
- Amarela
- Indígena

13. Qual o meio que você mais utiliza para se manter informado?

- Jornal escrito
- Jornal falado (TV)
- Jornal falado (Rádio)
- Revistas
- Murais
- Outras pessoas
- Internet
- Não se informa
- Outros. Especifique: _____

14. Qual o local de treinamento com Personal Trainer?

- Academia
- Estúdio de Personal Training
- Residência
- Parques ou Praças
- Clubes
- Condomínios
- Outros. Quais? _____

15. Há quanto tempo?

16. Quais foram as verdadeiras causas para o seu ingresso num programa de Personal Training?

- Moda
- Estética
- Competição
- Aptidão física
- Saúde
- Qualidade de vida
- Longevidade
- Preenchimento de tempo
- Bem estar
- Entretenimento (lazer)
- Alongamento
- Relaxamento
- Companhia
- Falta de tempo para ir a academia
- Frustração em outras atividades físicas
- Indicação de amigos
- Indicação médica
- Curiosidade
- Obter resultados rápidos
- Outros. Especifique: