



Universidade de Brasília - UnB
Faculdade de Educação Física - FEF
Programa de Pós-Graduação Stricto-Sensu em Educação Física
Mestrado em Educação Física

***O processo de interação entre Instituições de Ensino Superior
e o Mercado de Trabalho do Educador Físico: uma formação
visando a satisfação das necessidades do consumidor***

Michele do Coito Ruzicki

Brasília (DF), 2010.



Universidade de Brasília - UnB
Faculdade de Educação Física - FEF
Programa de Pós-Graduação Stricto-Sensu em Educação Física
Mestrado em Educação Física

***O processo de interação entre Instituições de Ensino Superior
e o Mercado de Trabalho do Educador Físico: uma formação
visando a satisfação das necessidades do consumidor***

Michele do Coito Ruzicki

Dissertação apresentada à Faculdade de Educação Física, da Universidade de Brasília, como requisito final para obtenção do título de Mestre em Educação Física.

ORIENTADOR:

Prof. Dr. Paulo Henrique Azevêdo

Brasília (DF), 2010.

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca Central da Universidade de
Brasília. Acervo 98487.

R987p Ruzicki, Michele do Coito.
O processo de interação entre Instituições de Ensino Superior e o Mercado de Trabalho do Educador Físico : uma formação visando a satisfação das necessidades do consumidor / Michele do Coito Ruzicki. -- 2010.

ix, 87 f.: il.; 30 cm.

Dissertação (mestrado) - Universidade de Brasília, Faculdade de Educação Física, 2010.

Inclui bibliografia.

Orientação: Paulo Henrique Azevêdo.

1. Educação física - Formação. 2. Educação física - Mercado de trabalho. I. Azevêdo, Paulo Henrique.
II. Título.

CDU 796

Michele do Coito Ruzicki

O processo de interação entre Instituições de Ensino Superior e o Mercado de Trabalho do Educador Físico: uma formação visando a satisfação das necessidades do consumidor

Dissertação aprovada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre no Programa de PósGraduação em Educação Física, da Faculdade de Educação Física, da Universidade de Brasília, pela Comissão formada pelos professores:

Presidente: **Professor Doutor Paulo Henrique Azevêdo**
Universidade de Brasília

Membro Externo: **Professor Doutor Lamartine Pereira da Costa**
Universidade Gama Filho

Membro: **Professora Doutora Marisete Peralta Safons**
Universidade de Brasília

Membro Suplente: **Professor Doutor Jônatas de França Barros**
Universidade de Brasília

Brasília (DF), 27 de julho de 2010.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha família:

Aos meus pais, Leopoldo Luiz Ruzicki e Ilza Maria Ruzicki, pela base da educação e pela construção dos meus valores;

Aos meus irmãos Fernanda e Lúcio Alex, pelos momentos vividos. De cada um deles, tenho, a seu tempo, uma lembrança, um carinho e uma admiração diferente;

À minha avó Anelfa, pela admiração que tenho como exemplo de vida, de inteligência emocional e de pessoa sempre com uma visão positiva da vida; e

Ao meu esposo, Paulo Perfeito, por todos os momentos compartilhados ao longo do nosso relacionamento, sendo um grande incentivador da minha caminhada.

AGRADECIMENTOS

Ao meu esposo Paulo, pelo incentivo permanente de crescimento;

Ao casal Eliana França e Randolfo Carneiro, e familiares, que contribuíram muito na minha adaptação ao Centro-Oeste e na nova etapa de vida;

Ao Prof. Dr. Paulo Henrique Azevêdo, pela amizade, pelos ensinamentos em ricas orientações e pela confiança em mim depositada em diversos momentos deste percurso.

Aos mestres de minha formação (UFSC): Edison Roberto de Souza, Sidney F. Farias, Élio Petroski, Juarez do Nascimento e Maria de Fátima da Silva Duarte.

Aos amigos e colegas de linha de pesquisa, pelas longas conversas: Guilherme Nunes (que me auxiliou muito na coleta), Gisele, Rubens e Alessandra;

Aos amigos que fiz em Brasília, alguns do mestrado e outros que conheci através dele: Evanice, Marcella, Alice, Ana Rita, Helô, Karen e Sandra (da Educação), Efrain, profs. Celi, André e Júlia entre outros. Muito obrigada pelos momentos de descontração.

Aos professores Alexandre Rezende (FEF) e Benigna Villas-Boas (FE), que me proporcionaram momentos riquíssimos de reflexão e conhecimento sobre a profissão docente; aos professores Iran Junqueira (FEF) e Maria de Fátima Bruno de Faria (FACE), pelas conversas e contribuições no processo de qualificação.

Aos amigos e profissionais do Ministério dos Esportes, com quem tive o prazer de compartilhar conhecimento: Cláudia Bernardo, Sérgio de Souza, Amauri Bassoli, Gianna Perim, Mônica Paim, Andréa Ewerton, entre outros.

Aos funcionários da UnB, pelo carinho: Seu Marcos, Dona Raimunda, Áurea, Lúcia, Josino, Davi, Denise, Eduardo, Luísa, entre outros e, em especial, “minha querida Alba”, pela amizade e pela presteza em seu trabalho. Aos amigos da UAB: Rosana, Juliana, Jitone e Adriana, por compartilhar momentos ricos de um novo aprendizado.

Aos membros da banca, pela atenção dedicada à leitura e contribuições: Prof. Dr. Lamartine Pereira da Costa (também por toda sua contribuição dada à Educação Física), Prof. Dra. Marisete Peralta Safons e Prof. Dr. Jônatas de França Barros.

Aos gestores das instituições de ensino superior e aos gestores das academias por colaborarem para a realização desta pesquisa.

Termino agradecendo a todos que contribuíram de alguma forma e que por ventura tenham seus nomes relacionados aqui. Brasília me acolheu muito bem!

Sumário

Lista de Figuras.....	iv
Lista de Gráficos.....	v
Lista de Tabelas.....	vi
RESUMO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
1 Introdução.....	1
1.1 Cenário.....	4
1.2 Problema de Pesquisa.....	7
1.3 Objetivo Geral.....	8
1.4 Objetivos Específicos.....	8
1.5 Delimitações do Estudo.....	8
1.6 Relevância da pesquisa.....	9
2 Referencial Teórico.....	10
2.1 Instituições de Ensino Superior e o curso de graduação em Educação Física.....	15
2.2 A legislação e questões que influenciam uma formação condizente com as necessidades do Mercado de Trabalho.....	18
2.3 Mercado de Trabalho.....	23
2.4 Relacionamento com Clientes.....	26
3 Metodologia.....	30
3.1 Tipo de pesquisa.....	30
3.2 População e amostra.....	31
3.3 Instrumento de pesquisa e coleta de dados.....	33
3.4 Procedimento para a Análise dos Dados.....	34
3.5 Limitações do Estudo.....	34
4 Resultados e Discussão.....	35
4.1 Perfil dos Gestores.....	35
4.2 Perfil das Organizações.....	38
4.3 Entendendo e atendendo os clientes.....	41
4.4 Relacionamento entre as empresas de atividades físicas e instituições formadoras do Educador Físico.....	44
4.5 Entendimento sobre a formação adequada na visão dos gestores.....	55
5 Conclusões.....	62
6 Sugestão.....	65
7 Referências Bibliográficas.....	66
8 ANEXOS.....	73
Anexo A – Modelo das Cartas de Aceite.....	74
Anexo C – Questionário para os Gestores das Empresas do Mercado de Trabalho.....	76
Anexo D – Questionário para os Gestores das Instituições de Ensino Superior.....	82

Lista de Figuras

Figura 1 - Fatores que compõem e ou influenciam a preparação profissional em Educação Física.....	25
Figura 2 - Insumos e produtos da IES.....	28

Lista de Gráficos

Gráfico 1 - Distribuição da frequência relativa de IES com as quais as academias mantêm troca de informações.....	46
Gráfico 2 – Comparativo entre GAAF e GIES relacionado à importância dos grupos de disciplinas.....	57
Gráfico 3 – Comparativo entre GAAF e GIES os fatores mais relevantes na formação de profissionais qualificados para atuação no mercado de trabalho.....	58
Gráfico 4 – Comparativo entre GAAF e GIES dos itens que julgam ser mais importante para uma competente atuação profissional.....	60

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Distribuição de frequência quanto à função dos gestores das academias.....	36
Tabela 2 - Distribuição de frequência quanto à função dos gestores das IES.....	36
Tabela 3 - Distribuição geral de frequência quanto ao gênero e idade dos gestores.....	36
Tabela 4 - Distribuição da frequência do nível de escolaridade dos gestores.....	37
Tabela 5 - Distribuição da frequência quanto à perenidade das Empresas de Atividades Físicas.....	38
Tabela 6 - Distribuição da frequência quanto à perenidade dos Cursos de Educação Física.....	38
Tabela 7 - Distribuição da frequência quanto ao quantitativo de clientes das Empresas de Atividades Físicas.....	39
Tabela 8 - Distribuição da frequência quanto ao quantitativo de alunos cadastrados nos Cursos de Educação Física.....	39
Tabela 9 - Distribuição da frequência das modalidades de atividades físicas ofertadas....	39
Tabela 10 - Distribuição da frequência quanto à dedicação exclusiva da jornada de trabalho dos docentes envolvidos nas academias.....	40
Tabela 11 - Distribuição da frequência quanto à dedicação exclusiva da jornada de trabalho dos docentes das IES.....	40
Tabela 12 - Distribuição da frequência quanto à vigência do curso de Educação Física nas IES.....	41
Tabela 13 - Distribuição da frequência relacionada à realização de pesquisa de mercado com clientes.....	41
Tabela 14 - Distribuição da frequência sobre o desenvolvimento de ações práticas para atender aos resultados da pesquisa.....	42
Tabela 15 - Distribuição da frequência sobre a realização de treinamento com os profissionais de E.F. para atender às novas necessidades.....	42
Tabela 16 - Distribuição da frequência sobre a realização de pesquisa(s) com alunos das IES para verificar a potencialidade do curso.....	42
Tabela 17 - Distribuição da frequência sobre a realização de pesquisa(s) com alunos que já se formaram com a intenção de saber onde trabalham e possíveis contribuições para o processo de adequação do curso.....	43
Tabela 18 - Distribuição da frequência sobre o entendimento dos gestores em relação à qualificação dos recém-formados.....	44
Tabela 19 - Distribuição da frequência sobre o entendimento dos gestores em relação à importância da troca de informações entre as empresas que empregam e as que formam os profissionais de E.F.....	45
Tabela 20 - Distribuição da frequência da periodicidade da troca de informações entre academias e IES acerca da qualificação necessária para o atendimento das exigências dos consumidores.....	46
Tabela 21 - Distribuição da frequência sobre o contato que permitia o intercâmbio de informações com as IES.....	47
Tabela 22 - Distribuição da frequência sobre o contato que permitia o intercâmbio de informações com as academias.....	47
Tabela 23 - Distribuição da frequência da maneira como se estabelece o intercâmbio de	

informações	48
Tabela 24 - Distribuição da frequência sobre a geração de atividades extracurriculares derivadas das interações.....	49
Tabela 25 - Distribuição da frequência relacionada à correção de currículos e procedimentos pedagógicos oriundos da troca de informações.....	49
Tabela 26 - Distribuição da frequência com que ocorrem interações das academias com as IES e vice-versa	50
Tabela 27- Distribuição da frequência quanto às formas de intercâmbio pelos GAAF.....	50
Tabela 28 - Distribuição da frequência quanto às formas de intercâmbio recebidas pelos GIES.....	51
Tabela 29 - Distribuição da frequência sobre os motivos apontados pelo não relacionamento - GAAF.....	51
Tabela 30 - Distribuição da frequência sobre os motivos apontados para não relacionamento - GIES.....	52
Tabela 31 - Distribuição da frequência sobre a opinião dos GAAF em relação às IES fornecerem uma formação compatível com as necessidades dos clientes e das academias	52
Tabela 32 - Distribuição da frequência sobre o interesse em interagir.....	53
Tabela 33 - Distribuição da frequência sobre as formas de interesse em interagir - GAAF	53
Tabela 34 - Distribuição da frequência sobre as formas de interesse em interagir - GIES	54
Tabela 35 - Distribuição da frequência sobre a opinião dos GAAF relativa à frase de vantagem competitividade e interação com IES.....	54
Tabela 36 - Distribuição da frequência sobre a opinião dos GIES relativa à frase de vantagem competitividade e interação com empresas de atividades físicas.....	55
Tabela 37 - Distribuição da frequência quanto ao grau de importância de aulas teóricas e práticas na graduação.....	56
Tabela 38 - Distribuição da frequência de grupos de disciplinas consideradas mais importantes em um currículo de Educação Física para atender às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas.....	57
Tabela 39 - Distribuição da frequência dos fatores mais relevantes na formação de profissionais qualificados para atuação no mercado de trabalho, para atenderem às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas	59
Tabela 40 - Distribuição da frequência dos itens que gestores julgam ser mais importantes para uma competente atuação profissional.....	60
Tabela 41 - Distribuição da frequência do entendimento de gestores sobre a competência dos profissionais que se formam nos cursos de Educação Física	61

RESUMO

Esta pesquisa analisou a existência de processos de interação entre as empresas que compõem o mercado de trabalho do educador físico e as Instituições de Ensino Superior (IES), responsáveis pela formação desse educador, bem como analisou a visão dos gestores envolvidos a respeito do relacionamento e das informações sobre a formação acadêmica ideal para atender as necessidades do mercado consumidor. A pesquisa foi de ordem qualitativo-quantitativa, com investigação descritiva. Por meio de uma amostragem aleatória simples, foram selecionadas 25% das academias credenciadas no sistema CREF-DF ($n=27$), localizadas no Plano Piloto de Brasília (Asas Sul e Norte), e utilizou toda a população de IES do Distrito Federal, que possui o Curso de Educação Física reconhecido pelo MEC ($n=9$), totalizando 36 gestores estudados. Apesar dos gestores, de modo geral, valorizarem o processo de interação, os resultados apontaram que existem apenas alguns desses processos de interação que são regularmente efetuados, de maneira informal, principalmente através de alguns docentes das IES, não sendo previstos na maior parte dos casos como parte de um planejamento dessas instituições para atingirem algum objetivo específico. Nota-se que, mesmo os gestores do mercado de trabalho e gestores das IES tendo opiniões muito próximas sobre os principais grupos de disciplinas, fatores relevantes no processo de formação acadêmico-profissional e fatores que julgam importantes para uma competente atuação profissional, o resultado final (profissional formado) é visto de maneira distinta quanto a sua preparação, o que justifica, talvez, a importância de maior contato entre a realidade do mercado de trabalho e a formação dos profissionais, contribuindo, assim, com uma formação acadêmica mais eficaz do profissional de Educação Física.

Palavras-chave: Educação Física; Formação Acadêmica; Gestão Organizacional; Mercado de Trabalho.

ABSTRACT

The present paper endeavors to analyze the existence of interaction between companies who hire physical educators and the Higher Education Institutions (HEIs) responsible for their training. The perspectives of managers from both ends involved on that relationship, as well as relevant information regarding the ideal level of academic formation required to meet the expectations of the consumer market, have also been analyzed. The research performed was of the qualitative-quantitative type, and was carried out through descriptive investigation. A simple random sample was established, consisting of 25% of the gyms located in the *Plano Piloto* area (*Asa Sul* and *Asa Norte* areas, Brasília, DF, Brazil) that are accredited by the Regional Council of Physical Education (CREF – DF) ($n = 27$), and all the HEIs in *Brasília* which have Physical Education courses ($n = 9$). A total number of 36 managers were interviewed. The results revealed that, despite the fact that the managers involved in general consider this integration to be very important, such interaction currently happens only sporadically through a few professors from HEIs, on an informal basis, not being part of an HEI policy with a clear goal. It is also noteworthy that, even though gym managers and HEI education managers have very close opinions on the main group of disciplines to be taught, as well on relevant factors in academic-professional training and on factors that they deem relevant for competent professional work on the part of physical educators, the end result (trained professional) is seen differently by managers from different sectors as to what regards their training, which may justify the importance of higher levels of interaction between the job market reality and the formation of professionals in educational institutions. Higher integration levels may, therefore, contribute to a more efficient academic formation for the Physical Education professional.

Keywords: Physical Education; Academic Formation; Organizational Administration; Job Market.

1 Introdução

Durante muitos anos, a atenção dada ao ensino superior ficou ofuscada pela relevância destinada à educação básica, que era foco de ações políticas e da mídia por causa da carência que apresentava. Porém, a partir de 1990 e acentuando-se de maneira significativa após 1998, houve grande expansão no ensino superior, incentivado pelo Governo Federal, tanto no setor público quanto no setor privado (INEP, 2007).

O ensino superior volta à evidência nacional com o lançamento do Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais – REUNI (instituído pelo Decreto nº 6.096, de 24 de abril de 2007), que dota as universidades federais das condições necessárias para a elevação dos níveis de acesso e permanência, e do padrão de qualidade na educação superior, previsto pelo Plano Nacional de Educação (Lei 10.172/2001), que estabelece o provimento da oferta de educação superior para, pelo menos, 30% dos jovens com faixa etária entre 18 e 24 anos até o final da década. (BRASIL, 2007)

Em 2004 foi criado o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES), que avalia o ensino superior através de três dimensões: Avaliação Institucional (AVALIES), Avaliação dos Cursos de Graduação (ACG) e a Avaliação do Desempenho Estudantil (ENADE), porém, pouco é divulgado sobre a forma como são tratados os dados obtidos e, principalmente, que ações estão sendo tomadas, que objetivem a melhora na qualidade de capacitação dos futuros profissionais, bem como não se evidenciam procedimentos, no sentido de verificar se as pessoas formadas por Instituições de Ensino Superior (IES) atendem às necessidades do mercado de trabalho. Cada instituição de ensino prepara seu aluno (cliente) objetivando formar um profissional que repercuta significativamente na qualidade dos serviços prestados à sociedade, posto que o mercado de trabalho é cada vez mais exigente. Tanto as IES, que atuam na busca incessante de qualidade, quanto as empresas atuantes no mercado de trabalho, que contam com

profissionais mais bem capacitados, trabalham para o crescimento e a competitividade da sua empresa/instituição, visando um posicionamento de destaque no setor.

Segundo Sobral (2000), a busca de competitividade no processo de globalização é uma das condições de emergência do novo modo de produção do conhecimento, que implica transformações na educação em geral e, sobretudo, no ensino superior. Esse novo modo de produção do conhecimento situa-se num contexto de aplicação, desenvolvendo pesquisas a partir da necessidade de resolver problemas práticos ou de atender a demandas econômicas ou sociais e não apenas de interesses cognitivos, como na pesquisa básica.

O professor universitário e economista, Jorge Madeira Nogueira, da Universidade de Brasília, em entrevista à Folha de São Paulo, intitulada “Universidade federal não olha o mercado”, expõe sobre uma situação de risco na economia, por haver falta de profissionais qualificados para atuarem no mercado de trabalho. A opinião dele é de que a graduação está formando pouco e mal. Para ele, muitas empresas possuem dificuldade de encontrar um profissional com a qualificação desejada, como é o caso dos engenheiros (WESTIN, 2010).

Em 1980, o professor Manoel Gomes Tubino publica um livro chamado *Eficiência e Eficácia na Universidades*, que traz conceitos de realidades que parecem ser bem recentes. Ressalta que a Universidade deveria estar sempre voltada para o futuro, pois ela lança um produto para uma sociedade que se transforma a cada momento, citando, também, que o número considerável de universidades funcionando no Brasil, algumas ainda em deficientes condições administrativas e pedagógicas, fornece cada vez mais a possibilidade do lançamento de um produto final inadequado para o meio ambiente, o que certamente torna-se um verdadeiro óbice para o desenvolvimento socioeconômico nacional (TUBINO, 1980).

A relação de interação entre as instituições formadoras e as empresas contratantes, visando a uma formação compatível com as exigências do mercado consumidor, pode trazer benefícios não só para as organizações envolvidas, como também ao consumidor final do serviço, ao profissional atuante e conseqüentemente à sociedade em geral.

A necessidade de um recém formado realizar cursos para entrar no mercado de trabalho não implica necessariamente em uma defasagem de conhecimentos, mas pode ser decorrente da ausência de conteúdos resultantes da dinâmica de mercado e que não são acompanhados pelos currículos de graduação. Aprofundando mais o assunto é

possível dizer que a deficiência na formação, em relação às necessidades dos consumidores, impacta, inclusive, no desenvolvimento do país, como, por exemplo, no denominado Custo Brasil, pois envolve um desgaste de tempo, de recursos financeiros e humanos, infraestrutura, entre outros fatores aparentemente desnecessários, e que poderiam ser investidos no aperfeiçoamento profissional devido à defasagem no conhecimento após algum tempo, ou em outros cursos de aprimoramento profissional: um curso de línguas para trabalhar em lugares que requerem essa habilidade e até mesmo especializações como um processo de formação contínua.

Outros fatos instigantes dizem respeito aos motivos de evasão nos cursos superiores e ao baixo percentual de profissionais que trabalham na área de sua formação. Quanto ao número de concluintes do curso de Educação Física no Distrito Federal, é possível verificar, no Censo de Educação Superior de 2008 (INEP, 2008), que a relação entre matriculados e concluintes não chega a um quarto (23,7%). Citando dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Nunes e Carvalho (2007), apontam que menos da metade dos profissionais de Educação Física trabalha na área de formação.

A formação acadêmica em Educação Física vivenciou na última década muitas mudanças em sua legislação, relacionadas ao tipo de formação, seja licenciatura ou graduação plena (antigo bacharelado), assim como ajustes na regulamentação da profissão. A partir destas alterações e discussões, originaram-se diversas estruturas de grades curriculares na formação do futuro profissional de Educação Física. Há instituições de ensino que nomeiam disciplinas diretamente ligadas ao campo de atuação profissional, como por exemplo, Ginástica de Academia e Treinamento Personalizado (*Personal Training*), o que já demonstram uma intenção de aproximação com o mercado de trabalho.

Nunes e Carvalho (2007) apontam a necessidade de um projeto estratégico sistêmico para a educação superior, que ressalte a preocupação com a formação continuada e o desenvolvimento de um ensino capaz de proporcionar a empregabilidade dos estudantes em uma economia baseada na aquisição de habilidades.

Ao saber o que o cliente está demandando, a Instituição de Ensino Superior pode traçar o perfil profissiográfico, identificando e internalizando as necessidades dos clientes no processo de ensino-aprendizagem, inclusive especificando-as na forma de conteúdo curricular, o que torna o produto final (profissional formado) compatível com as exigências requeridas pelo mercado (TACHIZAWA; ANDRADE, 2006).

É recorrente ouvir que não existe relação entre a formação dos alunos e aquilo que realmente o mercado necessita, mas há dificuldade em se encontrar estudos que comprovem se este fenômeno realmente ocorre, ou se essa afirmação é baseada no senso comum. Ressalte-se que a interação entre Instituições de Ensino Superior e o mercado de trabalho, como forma de preparar o profissional para o ingresso no mercado de trabalho, tem sido pouco estudada na literatura; e em pesquisa realizada nas principais bases de dados referenciais (Web of Science¹, EBSCO²) utilizando-se os termos relacionados à Interação (interaction, relationship, communication, inter-relationship), Instituições de Ensino Superior (Institutions of Higher education, Universities, Colleges, Courses, Institutions of Formation) e Mercado de Trabalho (job market, employment, labor, job, work), não foi encontrado nenhum artigo diretamente relacionado com o curso de Educação Física/Espportes (Physical Education, Sports).

1.1 Cenário

Durante a infância, esta autora ouviu por diversas vezes a pergunta sobre o que ela queria ser quando crescer. A incerteza quanto a uma sólida resposta se estende ao longo de muitos anos de vida até a escolha do curso (futura profissão) no momento do vestibular, sendo que em alguns casos se estende inclusive, durante a própria formação. O entendimento absorvido foi o de que, assim como o Ensino Médio não deve se limitar a preparar candidatos qualificados para o acesso à educação superior, o Ensino Superior, também além de outras missões, deve preparar o discente para uma nova etapa, a vida profissional – talvez a mais almejada de suas missões.

Semestralmente, em número cada vez mais crescente, os jovens de todo o país – cada vez mais jovens –, concluem o ensino superior de Educação Física. No Distrito Federal não é diferente, são 9 (nove) Instituições de Ensino Superior, autorizadas pelo Ministério da Educação, que ofertam o curso de Educação Física na modalidade presencial. Segundo o último Censo de Educação Superior (2008), 7 (sete) IES matricularam **3.645** novos alunos, sendo que destas apenas 5 (cinco) instituições possuíam concluintes, formando **721** novos profissionais por ano (INEP, 2008).

Esses jovens, após a formatura, enfrentam inúmeras dificuldades para conquistar seu espaço no mercado de trabalho. Com pouca experiência, muitas vezes nenhuma

1 http://apps.isiknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do?preferencesSaved=&product=WOS&SID=1BhCl@NaJPgib6kBFFi&search_mode=GeneralSearch

2 <http://web.ebscohost.com/>

vivência em atividades laborais, esses recém formados, apenas alicerçados em fundamentações teóricas e em estágios e práticas muitas vezes desconectados da realidade profissional, não atendem às diversas competências que as empresas julgam essenciais como, por exemplo, demonstrar habilidades técnico-profissionais, criatividade, habilidades de relacionamento interpessoal, liderança, respeito a hierarquias, comportamento ético, pontualidade e assiduidade aos compromissos, além de noções sobre concorrência, parcerias, fornecedores entre outros; atividades que podem ser adquiridas em diversas experiências profissionais.

Em alguns cursos de Administração, academicamente são estudadas questões essenciais a qualquer profissão, inclusive utilizando algumas dinâmicas que instigam os participantes como, por exemplo, os jogos de empresas, que proporcionam um exercício prático de gestão, envolvendo decisões estratégicas, estimulando o pensamento sistêmico e possibilitando a aplicação prática dos conhecimentos teóricos aprendidos durante o curso, simulando situações reais de trabalho.

Nos Estados Unidos, segundo Melo (2009), há uma cultura de apoio familiar aos jovens, para que estes adquiram experiências profissionais, mesmo os que cursam a Universidade, como uma forma de custear os estudos, ou moradia ou simplesmente adquirirem experiência, tornando adultos mais responsáveis.

Na experiência desta autora, houve a constatação de inúmeras situações em que famílias não se importaram em custear gastos com os estudos dos filhos até que eles se formassem, agindo com a intenção de colaborar na qualificação. Nota-se que há, também, estudantes que trabalham em atividades extras, como forma de pagar os estudos, auxiliar nas despesas da casa, entre outros gastos. O trabalho durante o período de formação acadêmica pode gerar insatisfação, falta de motivação para o estudo e para a futura carreira profissional, além de poder gerar uma visão distorcida do real significado da palavra “emprego”.

Muitos jovens, em fase universitária, ainda conforme observação desta autora, resistem à realização de estágios, por considerarem muito baixo o valor da bolsa (que é confundida por eles como sendo um salário), perdendo assim uma oportunidade prática de aprendizado sobre as atividades desempenhadas por um profissional na área. Na etapa de definição desta pesquisa, esta autora perguntou a alguns jovens em formação sobre o seu futuro profissional. Muitos responderam: “ainda preciso me formar, depois decido”, como se na formação não houvesse espaço para orientações profissionais e aprendizado além de teorias para exercer o papel de profissional; e como se o mercado

de trabalho estivesse esperando por eles, sem nenhuma dificuldade para seu ingresso.

Em uma pesquisa sobre o trabalho voluntariado nos Jogos Pan-Americanos do Rio de Janeiro, foi possível constatar que acadêmicos de Educação Física dos períodos finais da graduação valorizam, além da importância para o currículo, o desenvolvimento de novos conhecimentos e o aumento da experiência (MOURÃO, 2008).

Um dos pontos de partida para a realização desta pesquisa foi uma hipótese levantada por esta pesquisadora de que experiências profissionais anteriores, bem como cursos que proporcionem vivências e atividades que relacionem situações reais com a futura profissão, farão a diferença se comparadas a um currículo que tenha a formação universitária somente fundamentada em teorias.

Estudos apontaram uma quase total independência das instituições de ensino superior na adoção de estratégias curriculares, sem levar em consideração o que acontece no mercado de trabalho. Em pesquisa realizada pelo Conselho Federal de Administração em 1998, uma das questões apontadas pelos empresários em relação à contratação de profissionais formados foi a dissociação entre as IES e as necessidades do mercado (TACHIZAWA; ANDRADE, 2006).

Neste sentido uma interação entre as instituições formadoras dos profissionais de Educação Física e as entidades que compõem o mercado de trabalho pode favorecer a relação mercadológica entre estes agentes, proporcionando a oferta de bens e serviços conforme as necessidades dos clientes.

Quanto ao Educador Físico, há pouco tempo era conhecido apenas como professor de Educação Física e Esportes das escolas e professor de academias de musculação e ginástica, dividindo o espaço de trabalho com muitas pessoas não habilitadas. A profissão de Educador Físico foi regulamentada através da Lei Nº 9.696, de 1º de setembro de 1998. Foi permitida aos “práticos” (intitulados provisionados) a comprovação do exercício de atividades próprias dos Profissionais de Educação Física, nos termos estabelecidos pelo Conselho Federal de Educação Física, até a data da lei, para que pudessem continuar a desenvolver somente aquelas práticas específicas. Um dos requisitos para ser registrado em um Conselho Regional de Educação Física (CREF) é ser possuidor de diploma obtido em curso de Educação Física, oficialmente autorizado ou reconhecido. No caso de diploma expedido no exterior, o mesmo precisa ser revalidado, de acordo com a legislação em vigor.

A cada ano, através de novas tecnologias e da criatividade, cresce a abrangência do mercado de trabalho do Educador Físico, surgindo mais modalidades esportivas e de

fitness, além de outras possibilidades de intervenção. Poderia se deduzir que a formação acadêmica em Educação Física está consoante com essa contínua e veloz evolução nesse ambiente, e que os graduados são capacitados e possuem competências para trabalharem nos mais diversos mercados de trabalho que a profissão oferece.

A mesma Lei Nº 9.696/98, em seu Art. 3º, indica como competências do Profissional de Educação Física: coordenar, planejar, programar, supervisionar, dinamizar, dirigir, organizar, avaliar e executar trabalhos, programas, planos e projetos, bem como prestar serviços de auditoria, consultoria e assessoria, realizar treinamentos especializados, participar de equipes multidisciplinares e interdisciplinares e elaborar informes técnicos, científicos e pedagógicos, todos nas áreas de atividades físicas e do desporto. Assim, espera-se que as instituições de ensino superior (IES) promovam uma formação que atenda ao previsto na legislação.

Azevêdo (2008) destaca que a formação acadêmica é fator de fundamental relevância na atuação no campo de conhecimento ao qual está relacionada, sendo que o profissional de Educação Física necessita de informações que lhe permitam assumir uma postura em relação às suas competências, a exemplo das citadas na lei de regulamentação, frisando que a qualificação acadêmica desempenha papel essencial no exercício profissional.

Assim, é relevante discutir adequações nos Cursos de Educação Física, mormente em uma área recentemente regulamentada e em constante e veloz desenvolvimento, perante a um mercado em constante transformação. Muitas Instituições de Ensino Superior (IES) estão efetuando reformulações curriculares, o que provoca indagação sobre o fato de estas mudanças estarem sintonizadas com as necessidades da sociedade, ou se priorizam apenas o cumprimento de exigências legais. Frequentemente questiona-se se a capacitação dos alunos para a atuação no mercado de trabalho seria um papel das instituições de ensino superior ou se essa iniciativa de qualificação para atuação profissional teria de ser do próprio aluno.

1.2 Problema de Pesquisa

Existe interação entre Instituições de Ensino Superior e o Mercado de Trabalho, no processo de formação do Educador Físico, com vistas ao atendimento das necessidades dos consumidores?

1.3 Objetivo Geral

Identificar e analisar a existência de interação entre as Instituições de Ensino Superior e as empresas que compõem o mercado de trabalho do profissional de Educação Física, como um instrumento de qualificação do futuro entrante no mercado consumidor.

1.4 Objetivos Específicos

- (a) Verificar se as Instituições de Ensino Superior (IES) realizam interação com Empresas de Atividades Físicas, identificando suas necessidades, a fim de adequar permanentemente o processo de formação acadêmica em Educação Física;
- (b) Verificar se as Empresas de Atividades Físicas realizam interação com as Instituições de Ensino Superior (IES), proporcionando informações acerca das necessidades do mercado consumidor, que possam contribuir na permanente atualização do processo de formação acadêmica em Educação Física;
- (c) Identificar e analisar as estratégias empregadas pelas empresas de atividades físicas para a verificação das necessidades de seus consumidores;
- (d) Identificar o perfil profissional do educador físico, segundo sua formação, na visão de gestores das empresas de atividades físicas e gestores das Instituições de Ensino Superior.

1.5 Delimitações do Estudo

A pesquisa ocorreu no Distrito Federal, abrangendo as Instituições de Ensino Superior (IES) formadoras de profissionais de Educação Física, na modalidade presencial e devidamente reconhecidas pelo MEC, e academias de atividades físicas que compõem o mercado de trabalho desse profissional, que estavam atuando legalmente durante o período da investigação (cadastradas no CREF-DF), localizadas no Plano Piloto de Brasília (Asas Sul e Norte).

A coleta dos dados ocorreu entre os dias 18 de maio e 10 de junho de 2010.

1.6 Relevância da pesquisa

No atual estágio de desenvolvimento econômico e social do Brasil, o assunto é de extrema importância, pois há um absoluto descompasso entre o desenvolvimento econômico e o efetivo suprimento de recursos humanos para esse desenvolvimento.

A qualificação de pessoas é fator fundamental para o desenvolvimento global da sociedade e, particularmente, para uma determinada área de atuação, nesse caso, a Educação Física. Estudos que observem, analisem e avaliem a relação entre instituições que formam com as organizações que recebem profissionais, visando atender às demandas sociais, são fundamentais para o desenvolvimento da profissão, dos profissionais e da comunidade, que passa a contar com serviços de qualidade.

Esta pesquisa buscou a comprovação de que práticas acadêmicas e atividades profissionais devem caminhar permanentemente ligadas, na busca dos melhores benefícios para a sociedade.

2 Referencial Teórico

Observa-se que após 1990 houve uma expansão significativa no número de Instituições de Ensino Superior por todo o Brasil, formando milhares de profissionais que ficam disponíveis para entrarem e atuarem no tão almejado mercado de trabalho. A partir de 1995, começa uma preocupação voltada para a melhoria na qualidade dos serviços prestados nas Instituições de Ensino Superior (IES), incentivado pelos resultados do Exame Nacional de Cursos, avaliação criada pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais (INEP), que utilizou um único instrumento para avaliar as instituições de ensino superior em âmbito nacional. No primeiro ano, foram avaliados apenas alguns cursos de IES, e o resultado deste processo desencadeou medidas voltadas para a melhoria do ensino.

O termo gestão escolar faz parte desse processo contínuo de mudanças que, segundo Santos (2008), depende da filosofia e das políticas educacionais do País e da postura pedagógica assumida nas escolas.

Tradicionalmente, tem-se no Ensino Superior um ensino depositário e ao mesmo tempo criador de conhecimentos, e é através desse mesmo ensino que se tem o instrumento principal de transmissão da experiência cultural e científica acumulada pela humanidade (DELORS et al, 1997 - p. 138). Esses mesmos autores ressaltam que devido às inovações e ao progresso tecnológico, as economias exigirão cada vez mais profissionais competentes e habilitados com estudos de nível superior, pois há algum tempo os recursos cognitivos são mais valorizados do que recursos materiais, como fatores em desenvolvimento.

A organização universitária, como qualquer outra esfera da educação formal, está sendo convocada a assumir um duplo papel, o de educar – que se distingue da mera instrução – e o de preparar profissionais para atender às novas demandas do mercado de trabalho (GONDIM, 2002).

Como qualquer organização, as instituições de ensino têm por objetivo principal satisfazer as necessidades de seus clientes, sejam eles os discentes ou o mercado de trabalho composto pelas empresas contratantes, ou a própria comunidade para a qual prestam serviços (TACHIZAWA; ANDRADE, 2006; KOTLER, 1999).

O relatório para a UNESCO, da Comissão Internacional sobre “Educação para o século XXI”, de Delors et al (1997), destaca que não basta o acúmulo de conhecimentos no começo da vida, dos quais possamos nos abastecer indefinidamente. É necessário estar à altura de aproveitar e explorar, do começo ao fim da vida, todas as ocasiões de atualizar, aprofundar e enriquecer estes primeiros conhecimentos, e de se adaptar a um mundo em mudança (pilares do conhecimento e da formação continuada).

Um capítulo desse relatório trata especificamente de cada um dos quatro pilares (saberes) da educação, ressaltando que não há separação entre os pilares, pois há múltiplos pontos de contato, de relacionamento e de permuta. São os pilares: *aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a viver junto, e aprender a ser.*

Aprender a conhecer refere-se à importância da educação de uma forma geral e ampla, possibilitando o aprofundamento em determinada área do conhecimento. Esse pilar prioriza o domínio dos próprios instrumentos do conhecimento, considerando como meio e como fim. Meio, como forma de compreender a complexidade do mundo, desenvolver possibilidades pessoais e profissionais, para se comunicar. Fim, porque seu fundamento é o prazer de compreender, conhecer, descobrir, desenvolvendo a curiosidade intelectual, estimulando o senso crítico, mediante a aquisição de autonomia na capacidade de discernir. Aprender a conhecer garante o aprender a aprender, constitui o passaporte para educação permanente, na medida em que fornece as bases para continuar aprendendo ao longo da vida.

Aprender a fazer está estreitamente ligado à questão da formação profissional. Busca privilegiar a aplicação de teoria na prática. Não é apenas a simples transmissão de práticas mais ou menos rotineiras, embora essas possuam um valor formativo que não é de se desprezar. Trata-se do desenvolvimento de habilidades e o estímulo ao surgimento de novas aptidões, tornando-se processos essenciais, na medida em que criam as condições necessárias para se enfrentar as novas situações existentes (como adaptar a educação ao trabalho futuro quando não se pode prever qual será a sua evolução).

Aprender a viver junto, aprender a viver com os outros, objetiva a diminuição dos conflitos de violência, desenvolvendo o conhecimento do outro e a percepção das interdependências, de modo a permitir a realização de projetos comuns (princípio de

cooperação) ou a gestão inteligente dos conflitos inevitáveis.

Aprender a ser supõe a preparação do indivíduo para elaborar pensamentos autônomos e críticos e para formular os seus próprios juízos de valores, de modo a poder decidir por si mesmo, frente às diferentes circunstâncias da vida, além de exercitar a liberdade de pensamento, discernimento, sentimento e imaginação, para desenvolver os seus talentos e permanecer, tanto quanto possível, dono do seu próprio destino.

As formas como serão trabalhados os pilares da educação transcendem para a capacitação e atuação dos futuros profissionais no mercado de trabalho. Como cada instituição de ensino prepara ou pretende preparar seus discentes para a entrada no mercado de trabalho?

No estudo de Azevêdo et al (2004), é possível verificar que uma administração estratégica das IES pode trazer várias vantagens no intuito de prever, conquistar e manter o futuro, descobrindo novos caminhos, trazendo ganhos para toda sociedade atendida.

Tubino (1980) destaca os conceitos de *eficiência* e *eficácia* na administração do ensino superior, em uma concepção de sistema aberto, sendo a primeira ligada aos meios e a última ligada aos resultados. O modelo de sistema aberto significa que a organização recebe influência constante do seu meio ambiente, através da interação (intercâmbio) de recursos humanos, energia, materiais e informações.

Então, pode-se traduzir a interação entre as IES e o mercado de trabalho do educador físico como atividades-meio no processo de formação acadêmica das IES (relacionadas à eficiência, que são critérios de desempenho interno, orientadas para processos e instrumentos), enquanto o profissional formado, preparado para atender as necessidades dos consumidores (sociedade), está relacionado com o conceito de eficácia (critério de desempenho externo).

Segundo a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional, Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, em seu Art. 43º, destacam-se algumas das finalidades da educação superior, de acordo com os princípios deste estudo, através dos incisos:

“(…) II - formar diplomados nas diferentes áreas de conhecimento, aptos para a inserção em setores profissionais e para a participação no desenvolvimento da sociedade brasileira, e colaborar na sua formação contínua;

...

V - suscitar o desejo permanente de aperfeiçoamento cultural e profissional e possibilitar a correspondente concretização, integrando os conhecimentos que vão sendo adquiridos numa estrutura intelectual sistematizadora do conhecimento de cada geração;

VI - estimular o conhecimento dos problemas do mundo presente, em particular os nacionais e regionais, prestar serviços especializados à comunidade e estabelecer

com esta uma relação de reciprocidade;

VII - promover a extensão, aberta à participação da população, visando à difusão das conquistas e benefícios resultantes da criação cultural e da pesquisa científica e tecnológica geradas na instituição. (BRASIL, 1996)”

Sobre os tipos de formação oferecidos, Tachizawa e Andrade (2006) fazem críticas às formações totalmente humanísticas ou clássicas, a primeira, por estar voltada para o desenvolvimento de um conhecimento enciclopédico e erudito, falha na medida em que não proporciona ao aluno as ferramentas básicas para lidar com uma realidade profissional em mutação, na qual esse conhecimento, por si só, é cada vez menos importante.

Na formação Clássica, a crítica é semelhante, pois que há a tendência ao padrão tradicionalmente mais especializado; e no entender de especialistas de todo o mundo, os alunos formados sob essa perspectiva carecem de flexibilidade suficiente para enfrentar alternativas de carreira profissional não-ortodoxa e para trabalhar em contextos multidisciplinares e afins (TACHIZAWA; ANDRADE, 2006).

Segundo Anastasiou (2006), há currículos totalmente organizados em torno da resolução de situações problemáticas (PBL³) e Programas de Aprendizagem em que a resolução de problemas aparece como uma estratégia, a qual vincula o estudante à área profissional em estudo.

Com relação à formação profissional em Educação Física, a legislação atual possibilita duas vertentes de formação: licenciatura e a graduação plena (antigo bacharelado).

Para os cursos de graduação em Educação Física, a Resolução nº 07/CNE/CES (BRASIL, 2004) que Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais, no artigo 10, complementa que a prática como componente curricular deverá ser vivenciada em diferentes contextos desde o início do curso, o estágio profissional curricular vivenciado em diferentes campos de intervenção sob a supervisão de profissional habilitado e qualificado a partir da segunda metade do curso e, no caso de núcleos temáticos de aprofundamento (Art. 7º, § 1º desta Resolução), 40% da carga horária do estágio profissional curricular supervisionado deverá ser cumprida no campo de intervenção acadêmico-profissional correlato.

Gondim (2002) conclui que a inclusão de estágio obrigatório na grade curricular dos diversos cursos parece ser fator importante, mas não suficiente, pois não garante a

3 PBL: Sigla de *Problem Basic Learning*, que vem substituindo algumas propostas dos cursos da área da saúde, introduzidas no Brasil pelo modelo do curso de Medicina da Universidade de Mack Master, do Canadá).

qualidade da prática.

É possível também observar, conforme cita Azevêdo (2008), que faltam aos novos profissionais, embasamentos teórico-práticos sobre administração, marketing, ambiente de trabalho e desenvolvimento profissional, de maneira a manter a carreira com um longo ciclo de vida útil. Conhecimento, comportamento e atitudes devem refletir no crescimento de potencialidades, ampliando as chances de sucesso profissional.

A realidade acadêmica do curso de Educação Física deve ser marcada por novas propostas no sentido de aperfeiçoar a formação profissional, buscando em sua especificidade contemplar, com o máximo de qualidade, a amplitude dos objetivos que organizam a associação teoria e prática para a capacitação profissional (ANTUNES, 2007).

Betti (1992) afirma que as universidades não devem partir de modelos prontos, pré-fabricados, mas que precisam ajustar seus cursos às características da clientela, disponibilidade docente e material. Evidencia também a necessidade de considerar o mercado de trabalho, pois seria uma irresponsabilidade investir os escassos recursos do país para formar um contingente de desempregados.

Tachizawa e Andrade (2006) abordam várias deficiências nas Instituições de Ensino Superior, no que diz respeito à preparação do discente para a entrada no mercado de trabalho, em que se destacam as IES dissociadas das necessidades do mercado, gerando um ensino desatualizado, currículo não adaptado, como, por exemplo, falta de convênios, falta de orientação profissional, conflito entre formação generalista e especialista, entre outros.

A ênfase numa formação generalista e a ampliação das possibilidades de experiência prática durante o curso superior, conforme Gondim (2002), são avaliadas como alternativas para atender a exigência de um perfil multiprofissional e proporcionar a maturidade pessoal e a identidade profissional necessárias para agir em situação de imprevisibilidade, realidade a que estão sujeitas as organizações atuais.

Em estudo realizado sobre a perspectiva de estudantes universitários sobre perfil profissional e mercado de trabalho, em diversas áreas, pode-se perceber que não há clara definição do perfil profissional exigido no mercado de trabalho, o que prejudica a elaboração de planos futuros mais definidos. O despreparo profissional está relacionado à qualidade dos estágios curriculares, avaliados como insuficientes e inadequados, o que compromete tanto o perfil profissional quanto a inserção num mercado que coloca em xeque os limites rígidos entre alguns campos de atuação prática (GONDIM, 2002).

Quanto ao quesito estágios insuficientes, o curso de Educação Física se encontra em processo de transição conforme a legislação vigente, na qual atividades práticas tornaram-se obrigatórias, com maior ênfase nas fases iniciais e com maior carga horária, porém não há orientações quanto à forma que será desenvolvido e nem sugestões de outras medidas que possam aproximar e preparar o discente para entrada e atuação no mercado de trabalho.

2.1 Instituições de Ensino Superior e o curso de graduação em Educação Física

Através do artigo de Neto et al (2004), pode-se acompanhar alguns fatos que marcaram a história inicial dos cursos de Educação Física. Esses autores ressaltam que tanto o campo da Educação Física quanto a origem dos cursos são marcados por contribuições expressivas de militares e médicos, emprestando à educação física um caráter utilitário, eugênico e higiênico.

As primeiras escolas de preparação profissional foram desenvolvidas pelos mestres de armas, instrutores, treinadores, assim denominados em função do seu escalão de origem. São exemplos de escolas militares da época: Escola de Educação Física da Força Policial de São Paulo - 1910 (reestruturada em 1932 e 1936); Escola de Preparação de Monitores – 1925 (Marinha); Centro Militar de Educação Física, 1922, 1929; Escola de Educação Física do Exército – 1933 (Exército).

O primeiro programa civil de um curso de educação física de que se têm notícia é o do curso da Escola de Educação Física do Estado de São Paulo, criado em 1931, mas que só começou a funcionar em 1934 (NETO et al, 2004).

A Constituição de 1937 torna a educação física obrigatória nas escolas, fazendo surgir outras reivindicações especialmente relacionadas à profissão, como, por exemplo, a exigência de um currículo mínimo para a graduação. Essa conquista deu-se em 1939, por meio do Decreto-lei n. 1.212 que criou a Escola Nacional de Educação Física e Desportos (ENEFD) e estabeleceu as diretrizes para a formação profissional. Segundo Melo (2005), a ENEFD foi a primeira de nível superior ligada a uma universidade – Universidade do Brasil, no Rio de Janeiro –, tendo sido criada para ser a escola padrão na formação do profissional no Brasil.

Desde 1931, as instituições formadoras de profissionais de Educação Física sofreram inúmeras mudanças curriculares e proliferaram-se significativamente, tendo divisões de acordo com as unidades da União e características vinculadas ao setor

público e privado.

Segundo Sobral (2000), a educação na década de 1990 foi marcada por promover a competitividade. Essa educação que possibilita a competitividade dá ao indivíduo a condição de empregabilidade e traz para a sociedade a modernidade associada ao desenvolvimento sustentável.

O Censo de Educação Superior (2008) informa que o Brasil tem registrado 801 cursos de graduação presencial em Educação Física, 82 em instituições federais, 103 em instituições estaduais, 28 em instituições municipais, 337 em instituições particulares e 251 em instituições comunitárias, confessionais e filantrópicas, conforme o Quadro 1.

Quadro 1 - Cursos presenciais de Educação Física no Brasil

Número de Cursos de Graduação Presenciais					
Total	Pública			Privada	
	Federal	Estadual	Municipal	Particular	Comunitária, Confessional e Filantrópica
801	82	103	28	337	251

Fonte: INEP (2008)

Dessas, 434 são Universidades; 134, Centros Universitários; 221, Faculdades e 12 são Centros de Educação Tecnológica. O que pode ser visualizado nos quadros 2 e 3.

Quadro 2 – Cursos presenciais de Educação Física em Universidades e Centros Universitários no Brasil

Número de Cursos de Graduação Presenciais											
Universidade						Centros Universitários					
Total	Pública			Privada		Total	Pública			Privada	
	Federal	Estadual	Municipal	Particular	Comun/ Confes/ Filant		Fed.	Est.	Munic.	Particular	Comun/ Confes/ Filant
434	70	101	12	109	142	134	-	-	6	57	71

Fonte: INEP (2008)

Quadro 3 - Cursos de Educação Física no Brasil – Faculdades Integradas, Faculdades, Escolas e Institutos e Centros de Educação Tecnológica (Censo 2008)

Número de Cursos de Graduação Presenciais											
Faculdades						CEFET e IFET					
Total	Pública			Privada		Total	Pública			Privada	
	Federal	Estadual	Municipal	Particular	Comun/ Confes/ Filant		Fed.	Est.	Munic.	Particular	Comun/ Confes/ Filant
221	-	2	10	171	38	12	12	-	-	-	-

Fonte: INEP (2008)

Atualmente as Instituições de Ensino Superior possuem diretrizes a serem seguidas, denominadas de atos autorizativos, que são: credenciamento e credenciamento, autorização, reconhecimento e renovação de reconhecimento de cursos de graduação (BRASIL, 2004).

Inicialmente, toda Instituição de Ensino Superior (IES) ao solicitar o cadastramento junto ao MEC é credenciada como Faculdade. O credenciamento como universidade ou centro universitário, com as respectivas prerrogativas de autonomia, depende do credenciamento específico de instituição já credenciada, em funcionamento regular e com padrão satisfatório de qualidade. De acordo com sua organização acadêmica, as IES são credenciadas como: faculdades, centros universitários e universidades. O credenciamento deve ser solicitado pela IES ao final de cada ciclo avaliativo do SINAES. Para que uma IES possa solicitar o reconhecimento, é necessário que o curso já tenha completado 50% de sua carga horária, condição essa necessária para a validade nacional dos respectivos diplomas previstos no art. 10., §1º, da Portaria Portaria Nº 4.361, de 29 de dezembro de 2004 (BRASIL, 2004).

As IES estão organizadas sob as seguintes categorias administrativas: públicas e privadas. Sendo as instituições públicas organizadas em Federais, Estaduais e Municipais. As instituições privadas podem ser Privadas com fins lucrativos (ou Particulares em sentido estrito) e Instituições Privadas sem fins lucrativos (Comunitárias, Confessionais e Filantrópicas - INEP, 2008).

O Distrito Federal possui, até levantamento feito em 2009, nove IES reconhecidas na modalidade presencial que ofertam o curso de Educação Física. São elas:

- Centro Universitário de Brasília (UniCEUB);
- Centro Universitário Euro-Americano (UNIEURO);
- Centro Universitário Planalto do Distrito Federal (UNIPLAN);

- Faculdade Albert Einstein (FALBE);
- Faculdade Alvorada de Educação Física e Desporto (FAEFD);
- Faculdade Santa Terezinha (FAST);
- Universidade Católica de Brasília (UCB);
- Universidade de Brasília (UnB); e
- Universidade Paulista (UNIP).

As nove instituições representam cerca de 1% do total de IES do país (INEP, 2008).

Existe, também, o curso na modalidade ensino a distância, da Universidade de Brasília (UnB).

Conforme Tachizawa e Andrade (2006), há pouca diferenciação de produtos por parte das instituições, sendo elas normalmente homogêneas; a diferenciação se dá no tocante à qualidade e às especificações didático-pedagógicas, e sua demanda é por demais dependente da sua taxa de crescimento populacional estudantil.

2.2 A legislação e questões que influenciam uma formação condizente com as necessidades do Mercado de Trabalho

A Educação Física, além de ser uma profissão recentemente regulamentada, o que ocorreu em 1998, está sofrendo nesta última década diversas reformulações legais quanto à formação acadêmica, causando alguns mal entendidos e/ou discordâncias entre os órgãos que regulamentam a profissão, a legislação educacional e alguns grupos de profissionais e de estudantes (Parecer CNE/CES nº 400/2005, SILVA e SOUZA (2009), Brito Neto et al (2009), STEINHILBER (2006)).

A principal controvérsia constatada é a diferenciação entre a formação do Licenciado Pleno, que era regido pela Resolução CFE 03/1987, curso que possuía 4 anos e dava ampla liberdade de atuação profissional (com a inclusão do bacharelado), tanto no ambiente escolar como fora dele, teoricamente essa formação não é mais permitida desde a publicação da Resolução CNE/CES nº 7/2004.

DaCosta (1997) destaca que a própria criação do bacharelado pela Resolução CFE 03/87 foi advinda da necessidade de mercado, que precisava de profissionais que não estivessem somente voltados para a escola e para a educação.

O curso de Educação Física atualmente é regido pelas Resoluções CNE/CP nº 07/2004 e CNE/CES nº 04/2009 (respaldadas pelo parecer CNE/CES nº 058/2004),

dando ampla atuação profissional (no caso do graduado pleno, antigo bacharel), restringido apenas a atuação na escola básica, sendo o curso ministrado em no mínimo 4 anos.

Já a formação em licenciatura é atualmente regida também pelas Resoluções CNE/CP 01/2002 e 02/2002 (com conteúdos programáticos específicos da área em acordo com o indicado na Resolução CNE/CES nº 7/2004), que definem a formação de professores da Educação Básica, reduzindo a carga horária mínima para 2.800 horas/aula, com, no mínimo, 3 (três) anos letivos e restringindo o campo de atuação profissional apenas para as escolas de educação básica.

Sobre a formação de professores, é possível destacar na CNE/CP 1, em seu art. 3º, no inciso II, que se espera a “coerência entre a formação oferecida e a prática esperada”. Na alínea *a*, considera-se a simetria invertida, na qual o preparo do professor, por ocorrer em lugar similar àquele em que vai atuar, demanda consistência entre o que se faz na formação e o que se espera dela. Na alínea *b*, consta a aprendizagem como processo de construção de conhecimentos, habilidades e valores em interação com a realidade e com os demais indivíduos, na qual são colocadas em uso capacidades pessoais.

No artigo 7º, inciso IV, consta que a organização institucional levará em conta que as instituições de formação trabalharão em interação sistemática com as escolas de educação básica, desenvolvendo projetos de formação compartilhada.

Podemos analisar o artigo 12, parágrafo 1º, como aquele que define que a prática não poderá ficar reduzida a um espaço isolado, que a restrinja ao estágio, desarticulado do restante do curso. O parágrafo 2º evidencia que a prática deverá estar presente desde o início do curso permeando toda a formação do professor.

A CNE/CP 02/02 institui a nova carga horária para os cursos de licenciatura, assim definida:

- I - 400 (quatrocentas) horas de prática como componente curricular, vivenciadas ao longo do curso;
- II - 400 (quatrocentas) horas de estágio curricular supervisionado a partir do início da segunda metade do curso;
- III - 1800 (mil e oitocentas) horas de aulas para os conteúdos curriculares de natureza científico-cultural;
- IV - 200 (duzentas) horas para outras formas de atividades acadêmico-científico-culturais.” (BRASIL, 2002b)

A Resolução CNE/CES nº 07/2007 altera o Art. 10 da Resolução CNE/CES nº 7, de 31 de março de 2004, definindo as atividades complementares dos cursos de Graduação

(Bacharelado), conforme parágrafo 3º:

“§ 3º As atividades complementares possibilitam o aproveitamento, por avaliação, de atividades, habilidades, conhecimentos e competências do aluno, incluindo estudos e práticas independentes, realizadas sob formas distintas como monitorias, programas de iniciação científica, programas de extensão, estudos complementares, congressos, seminários e cursos.

I – As atividades complementares podem ser desenvolvidas no ambiente acadêmico ou fora deste, especialmente em meios científicos e profissionais e no mundo do trabalho.

II – As atividades complementares não se confundem com o estágio curricular obrigatório.

III – Os mecanismos e critérios para avaliação e aproveitamento das atividades complementares devem estar definidos em regulamento próprio da instituição.”
(BRASIL, 2007)

Dessa forma, é possível verificar que as alterações nas Diretrizes da Educação Superior fortaleceram a formação acadêmica através das relações com o mercado de trabalho, pois das 2.880 horas/aula previstas na Resolução CFE 03/1987, os únicos direcionamentos eram: pelo menos 80% da carga horária destinada à Formação Geral, e o máximo de 20% para Aprofundamento de Conhecimentos. Desses 80% de horas destinadas à Formação Geral, 80% delas deveriam ser dedicados às disciplinas vinculadas ao Conhecimento Técnico. Era previsto ao Estágio Curricular a duração mínima de um semestre letivo, obrigatório tanto nas Licenciaturas como nos Bacharelados.

A Lei nº 9.394/1996, que estabelece as Diretrizes e Bases da Educação Nacional, não discrimina cursos de Licenciatura entre si, apenas determina que todos os cursos sigam as Diretrizes Curriculares Nacionais. Nesse sentido, todos os portadores de diploma com validade nacional em Educação Física, tanto em cursos de Licenciatura quanto em cursos de Graduação (Bacharelado) atendem às exigências de graduação, previstas no inciso I do art. 2º da Lei nº 9.696/1998, lei que regulamenta a profissão, não fazendo distinção entre licenciados e bacharéis para a aquisição do registro profissional e posterior atuação e execução das competências conforme explicitadas no art. 3º da mesma lei.

Ainda de acordo com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional, Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, em seu Art. 43º, destacam-se algumas das finalidades da educação superior, de acordo com os princípios deste estudo, já citadas anteriormente, cujos incisos são importantes:

“(…) II - formar diplomados nas diferentes áreas de conhecimento, aptos para a inserção em setores profissionais e para a participação no desenvolvimento da sociedade brasileira, e colaborar na sua formação contínua;

...

V - suscitar o desejo permanente de aperfeiçoamento cultural e profissional e possibilitar a correspondente concretização, integrando os conhecimentos que vão sendo adquiridos numa estrutura intelectual sistematizadora do conhecimento de cada geração;

VI - estimular o conhecimento dos problemas do mundo presente, em particular os nacionais e regionais, prestar serviços especializados à comunidade e estabelecer com esta uma relação de reciprocidade;

VII - promover a extensão, aberta à participação da população, visando à difusão das conquistas e benefícios resultantes da criação cultural e da pesquisa científica e tecnológica geradas na instituição.” (BRASIL, 1996)

Quanto ao CAMPO E DA ATIVIDADE PROFISSIONAL, o CONFEF em seu estatuto, mais precisamente no artigo 9º, trata indistintamente o profissional de educação física como um “(...) especialista em atividades físicas, nas suas diversas manifestações (...)”, “(...) sendo da sua competência prestar serviços que favoreçam o desenvolvimento da educação e da saúde, 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 de distúrbios funcionais, contribuindo ainda para a consecução da autonomia, da autoestima, da cooperação, da solidariedade, da integração, da cidadania, das relações sociais e para a preservação do meio ambiente, observados os preceitos de responsabilidade, segurança, qualidade técnica e ética no atendimento individual e coletivo (...)”. (BRASIL, 2008)

No artigo 25 da Resolução do CONFEF nº 156/2008, é possível verificar atribuições de competência do Conselho Federal de Educação Física (CONFEF) que estão diretamente ligadas à interação entre a formação acadêmica e o mercado de trabalho, destacando os seguintes itens:

“(...) VIII - analisar e propor cursos que possam auxiliar no desenvolvimento do processo de atuação profissional no ensino formal da Educação Física;

IX - colaborar com os órgãos públicos e instituições privadas no estudo e solução de problemas relacionados ao exercício profissional e à profissão, da formação e da preparação profissional continuada; (...)” (BRASIL, 2008)

O CONFEF é composto, inclusive, por uma Comissão de Ensino Superior e Preparação Profissional, conforme se observam suas competências no Art. 51 da mesma resolução, sendo elas:

I - acompanhar, analisar e emitir parecer sobre políticas, processos, projetos oriundos de órgãos públicos e de entidades privadas, que incidam sobre a formação profissional inicial e continuada em Educação Física;

II - analisar e emitir parecer sobre questões pertinentes à adequação da preparação profissional ao registro no Sistema CONFEF/CREFs;

III - estabelecer diretrizes para o aprimoramento dos Profissionais de Educação Física;

IV - propor normas e instrumentos para exame de suficiência profissional e especialização em Educação Física;

V – propor o reconhecimento dos Cursos de Especialização nos diferentes campos da Educação Física definidos pelo CONFEF;

VI - desenvolver mecanismos visando à avaliação do processo de atuação profissional no ensino formal;

VII - estudar e propor programas e demais procedimentos para o registro dos indivíduos sem graduação em Educação Física, cujos direitos assegurados foram instituídos pela Lei nº 9.696, de 01 de setembro de 1998;

VIII - constituir-se numa rede de discussão de troca de informações entre os Cursos Superiores de Educação Física;

IX - propor, analisar e ajudar a construir um sistema de avaliação dos Cursos Superiores de Educação Física;

X - desenvolver e apoiar estudos sobre questões ligadas à formação profissional e ao mercado de trabalho na área da Educação Física;

XI - analisar, discutir e participar do processo de autorização, avaliação e reconhecimento dos Cursos de Graduação em Educação Física;

XII - examinar, debater e definir a questão da cientificação da Educação Física, de suas várias vertentes e denominações e de seu campo de atuação profissional.”
(BRASIL, 2008)

Os grifos nas citações acima foram colocados pela autora, com o intuito de apontar a importância do conteúdo no objeto de estudo desta pesquisa.

Por sua vez, os Conselhos Regionais (CREFs) possuem também Comissões de Ensino Superior e Preparação Profissional com competências equivalentes à comissão do CONFEF, conforme art. 83 da mesma Resolução (BRASIL, 2008).

2.3 Mercado de Trabalho

Esta investigação não debateu sobre diferença entre valores socialistas e capitalistas a respeito do que se entende por campo de atuação profissional ou mercado de trabalho. Portanto, foi adotada a expressão mercado de trabalho, conforme conceito de Bernardim (2007), que só se explica dentro das relações capitalistas de produção, uma vez que pressupõe a existência de uma transação entre compradores e vendedores de uma “mercadoria” chamada trabalho. Uma das principais características dos mercados é o encontro entre a oferta e a procura que encontra, através da negociação, um preço (salário) ao qual a procura (feita pelas empresas) é igual à oferta (dos trabalhadores).

Segundo Tachizawa e Andrade (2006), a distinção de mercado é importante porque, uma vez identificado o cliente, torna evidente para quem a IES está formando o profissional, além de possibilitar que as necessidades do cliente sejam identificadas e internalizadas no processo de ensino-aprendizagem.

Sobre os possíveis locais de intervenção profissional, o Conselho Federal de Educação Física (CONFEF), através de sua resolução CONFEF nº 046/2002, informa que o exercício do Profissional de Educação Física é pleno nos serviços à sociedade, no âmbito das Atividades Físicas e Desportivas, nas suas diversas manifestações e objetivos. Ele atua como autônomo e/ou em instituições e órgãos públicos e privados de prestação de serviços em atividade física, desportiva e/ou recreativa e em quaisquer locais onde possam ser ministradas atividades físicas, tais como: instituições de administração e prática desportiva, instituições de educação, escolas, empresas, centros e laboratórios de pesquisa, academias, clubes, associações esportivas e/ou recreativas, hotéis, centros de recreação, centros de lazer, condomínios, centros de estética, clínicas, instituições e órgãos de saúde, "spas", centros de saúde, hospitais, creches, asilos, circos, centros de treinamento desportivo, centros de treinamento de lutas, centros de treinamento de artes marciais, grêmios desportivos, logradouros públicos, praças, parques, na natureza e outros onde estiverem sendo aplicadas atividades físicas e/ou desportivas (BRASIL, 2002).

Para se destacar neste vasto mercado de trabalho, é preciso o desenvolvimento de competências que diferenciem o profissional.

A Lei (Nº 9.696/98), que regulamenta a profissão do educador físico, indica em seu Art. 3º as competências do profissional: coordenar, planejar, programar, supervisionar,

dinamizar, dirigir, organizar, avaliar e executar trabalhos, programas, planos e projetos, bem como prestar serviços de auditoria, consultoria e assessoria, realizar treinamentos especializados, participar de equipes multidisciplinares e interdisciplinares e elaborar informes técnicos, científicos e pedagógicos, todos nas áreas de atividades físicas e do desporto (BRASIL, 1998).

Observar-se que na maior parte das normas, resoluções e textos do Conselho Federal de Educação Física (CONFEF), não há distinção em relação ao tipo de formação acadêmica, seja ela licenciatura ou graduação (bacharelado) em Educação Física, a expressão utilizada é “Profissional de Educação Física”.

O Sistema CONFEF/CREFs, responsável pela habilitação profissional, reconhece e atende a questão legal definida pelas Diretrizes Curriculares do Ministério de Educação, definindo que, para a concessão de habilitação para o exercício profissional na área da Educação Física, exige-se aplicação e utilização das competências em função dos conhecimentos, habilidades e direitos adquiridos, quando da conclusão dos cursos de formação (STEINHILBER, 2006). No mundo real do trabalho ainda se fazem necessárias pesquisas que constatem o que ocorre na prática em relação à distinção da formação acadêmica nos contratos de trabalho.

A resolução CONFEF nº 046/2002 (BRASIL, 2002) considera, ainda, as exigências de qualidade e de ética profissional nas intervenções, devendo o Profissional de Educação Física estar capacitado profissionalmente para:

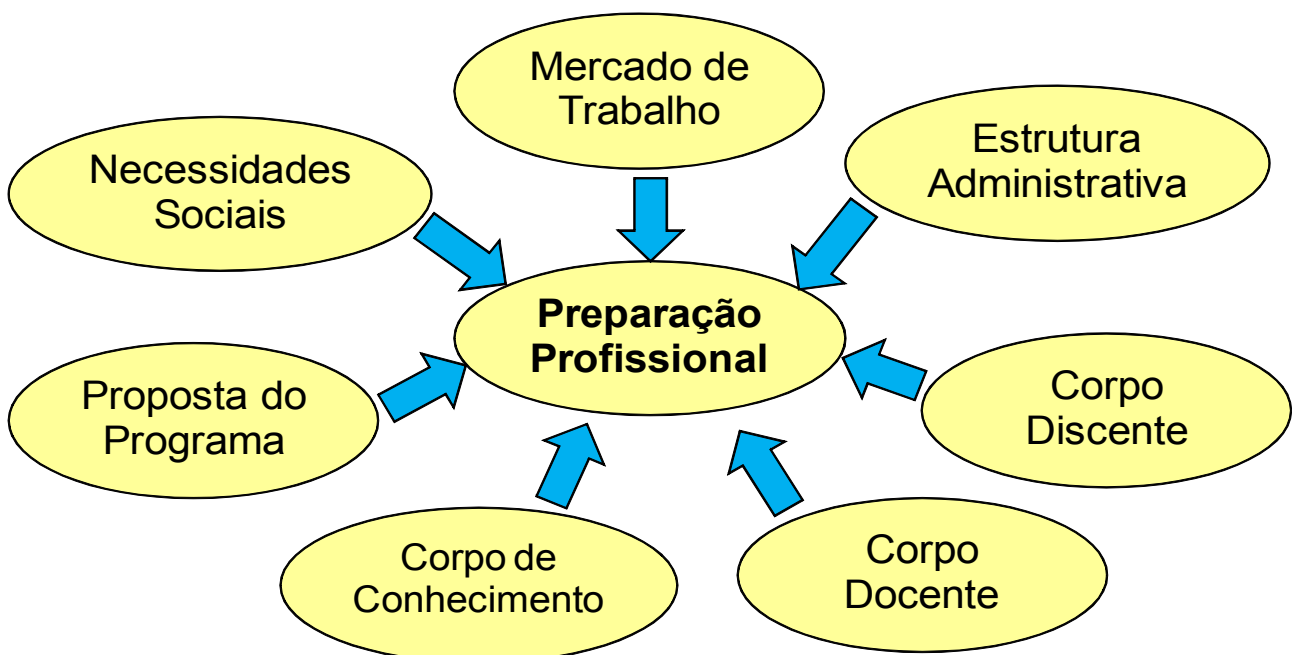
- 1 - Compreender, analisar, estudar, pesquisar (profissional e academicamente), esclarecer, transmitir e aplicar os conhecimentos biopsicossociais e pedagógicos da atividade física e desportiva nas suas diversas manifestações, levando em conta o contexto histórico cultural;
- 2 - Atuar em todas as dimensões de seu campo profissional, o que supõe pleno domínio da natureza do conhecimento da Educação Física e das práticas essenciais de sua produção, difusão, socialização e de competências técnico-instrumentais a partir de uma atitude crítico-reflexiva e ética;
- 3 - Disseminar e aplicar conhecimentos práticos e teóricos sobre a Educação Física (Atividade Física/Motricidade Humana/Movimento Humano), analisando-os na relação dinâmica entre o ser humano e o meio ambiente;
- 4 - Promover uma educação efetiva e permanente para a saúde e a ocupação do tempo livre e de lazer, como meio eficaz para a conquista de um estilo de vida ativo e compatível com as necessidades de cada etapa e condições da vida do ser humano;
- 5 - Contribuir para a formação integral de crianças, jovens, adultos e idosos, no sentido de que sejam cidadãos autônomos e conscientes;
- 6 - Estimular e fomentar o direito de todas as pessoas à atividade física, por vias formais e/ou não formais;
- 7 - Promover estilos de vida saudáveis, conciliando as necessidades de indivíduos e grupos, atuando como agente de transformação social;

Ainda sobre capacitação profissional Azevêdo (2008, p.01), complementa a respeito de conhecimento e habilidades necessárias ao Educador Física, destacando:

“Nada substitui o conhecimento, principalmente para quem está entrando no tão competitivo mercado de trabalho atual. Este saber transcende a formação acadêmica e inclui, também, habilidades para obtenção, manutenção e crescimento profissional no ambiente que escolheu para atuar. Assim, se o processo de ensino-aprendizagem estiver parcial ou totalmente desvinculado da capacitação para interagir no mercado de trabalho, isso imporá dificuldades e restrições para que os recém-formados ingressem de maneira competitiva no novo e permanente mundo que acompanhará cada indivíduo ao longo de sua carreira.”

Tani (2007) define a formação profissional como um processo muito complexo e dinâmico, pois envolve a participação de vários elementos constituintes que interagem, e dinâmico porque esses elementos mudam com o tempo. Uma formação de qualidade envolveria os seguintes fatores: necessidades sociais, mercado de trabalho, estrutura físico-administrativa, corpo de conhecimentos, corpo docente, proposta do curso e corpo discente, conforme figura 1.

Figura 1 - Fatores que compõem e ou influenciam a preparação profissional em Educação Física



Fonte: TANI, 2007

Segundo Tachizawa e Andrade (2006), o êxito da instituição de ensino no cumprimento de sua missão seria proporcionar a esse profissional, produto final colocado no mercado, um conjunto de habilidades, competências e conhecimentos, sendo

valorizado e reconhecido pelas organizações que o contratam (pg. 23).

Antunes (2007) relata que são muitos os estudos de preparação profissional na área de Educação Física, porém existe carência de pesquisas sobre os benefícios que as Instituições de Ensino Superior, que oferecem cursos nesta área, podem proporcionar ao mercado de trabalho e como esse mercado pode auxiliar no processo de formação do futuro profissional.

2.4 Relacionamento com Clientes

Segundo Peppers e Rogers (2000), uma relação é construída a partir de uma série contínua de interações colaborativas. Como isso ocorre ao longo do tempo, a relação desenvolve um contexto no qual os envolvidos – a empresa e o cliente – participam através de interações sucessivas, sendo a relação com cada cliente diferente e única. Nesse contexto, a empresa representa as IES e o cliente é simbolizado pelo mercado de trabalho através de suas demandas sociais e econômicas.

Há um extenso referencial teórico (Peppers e Rogers, Bretzke, Stone et al, dentre muitos) sobre Gestão de Relacionamentos com Clientes e Marketing de Relacionamentos com Clientes (ambos chamados de *CRM*, do inglês *Customer Relationship Management* e *Customer Relationship Marketing*), entre outros nomes, como marketing em tempo real, gerência de relacionamento contínuo, marketing de relacionamento, que se referem à estratégia de aproximação entre empresas e clientes, objetivando à lucratividade, ao aperfeiçoamento de produtos e serviços, à fidelidade do cliente, à diferenciação no mercado e ao fortalecimento da marca.

Porém, neste estudo, esse tema foi abordado sob a ótica da aproximação entre as IES (empresas educacionais) com o cliente final (empresa que contrata a mão de obra formada pelas IES) objetivando a melhoria na formação acadêmica e profissional.

Drucker (1993) alerta que houve uma transição da sociedade industrial para uma sociedade de serviços, o que exige nova parceria entre a educação e os negócios (SANTOS, 2008, p. 21).

Tachizawa e Andrade (2006) destacam a importância de conhecer o cliente de forma ampla (tanto clientes internos, alunos ou clientes finais, organizações empregadoras), tornando evidente para quem a IES está formando o profissional e possibilitando que as necessidades dos clientes sejam identificadas e internalizadas no processo de ensino-aprendizagem. Ou seja, ao identificar que tipo de cliente o mercado

está demandando, a IES poderia traçar o perfil profissiográfico, especificando-o na forma de conteúdo curricular, a fim de tornar o produto final (profissional formado) compatível com as exigências requeridas pelo mercado.

Bretzke (2000), sobre o processo de relacionamento, afirma a necessidade de basear-se em pesquisas, análises de mercado, estudos da concorrência e desenho de cenários para conhecer suficientemente o cliente e atender as suas necessidades, desejos e expectativas, antecipando-se à própria concorrência.

De acordo com Stone et al (2001), as técnicas de relacionamento com clientes são facilmente identificadas nos serviços de empresas multinacionais, como as empresas de telecomunicações e cartões de crédito, principalmente por meio dos inconfundíveis serviços de *callcenters*. Algumas das técnicas desenvolvidas são os questionários enviados via correio, email, telefone, cadastro via WEB, pesquisas com os concorrentes, auditoria interna, pesquisa com funcionários (que é possível ampliar para alunos, ex-alunos no caso das IES), feedback com clientes (em que o elogio possa ter a ação reforçada e as reclamações sejam vistas como pontos a melhorar), pesquisas qualitativas e quantitativas.

Peppers e Rogers (2000) abordam alguns passos básicos para uma iniciativa de CRM destacando a importância de **identificar** os clientes, pois não é possível estabelecer uma relação com quem não se pode identificar; **diferenciar** o cliente, seja pelo nível de valor para sua empresa ou pelas necessidades que tem de produtos/serviços; **interagir** de maneira a melhorar a eficiência e eficácia das interações com o cliente, não somente da forma mais barata e automatizada, mas principalmente visando a forma mais útil em termos de produção de informação que possa fortalecer as relações com os clientes. O passo **personalizar** é interessante quando a IES prestar serviço diretamente à empresas, como o caso das Empresas Juniores, uma vez que precisa adaptar-se às necessidades individuais do cliente.

Já Stone et al (2001) acrescentam para um planejamento de relacionamento a necessidade de decidir com que cliente será estabelecido o relacionamento; pesquisar e modelar as necessidades da clientela; determinar o tipo e o nível de relacionamento a ser oferecido, de modo a suprir tanto as necessidades dos clientes quanto os objetivos dos fornecedores; proporcionar flexibilidade no relacionamento para atender às variações individuais das exigências gerais.

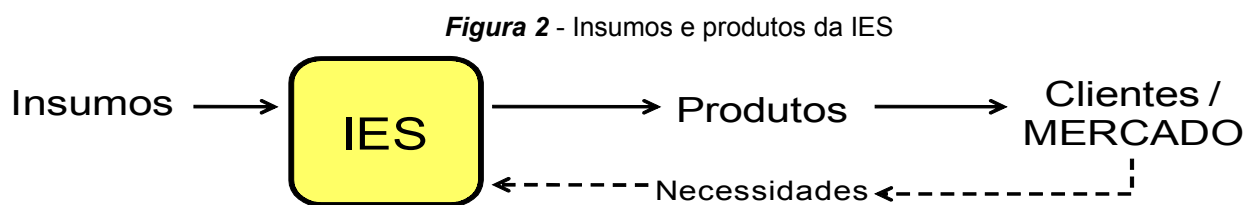
Os mesmos autores reforçam a necessidade de haver também um *feedback* constante, por parte dos clientes, sobre as percepções e as atitudes deles a respeito do

relacionamento.

Ao ser analisada a opinião de ingressos e egressos de um curso de Educação Física sobre o currículo de formação profissional, foi apontado que há um distanciamento existente entre a formação acadêmica e a realidade social, gerando fragmentação na relação entre teoria e prática (BUENO; REZENDE, 2008).

Não se tem conhecimento sobre o *feedback* de informações realizado pelas empresas contratantes a respeito do profissional que está sendo contratado (se corresponde às expectativas), nem as necessidades atualizadas de seus consumidores. Tampouco se sabe quais são as formas de contato e atualização que as IES possuem com o mercado de trabalho, a fim de capacitar da melhor maneira o futuro profissional.

A figura de Tachizawa e Andrade (2006) revela um modelo ideal, conforme Figura 2:



Fonte: Tachizawa e Andrade (2006, p. 66)

Uma empresa precisa ter conhecimentos quantitativos e qualitativos das percepções e preferências dos seus clientes sobre o relacionamento que eles mantêm com a organização (Stone et al, 2001).

Segundo Ariza (2004), estreitar relacionamentos tem sido uma ótima ferramenta para a disputa na guerra da competitividade, a qual, para ser vencida, além de outros itens, precisa:

- fazer uma organização ajustada e adaptada para o futuro – para competir amanhã, necessita desenvolver pesquisa de mercado sistematicamente;
- treinar e motivar profissionais – para um contínuo progresso, o profissional precisa estar atualizado, reciclado e motivado;
- investir na satisfação – para garantir o retorno do seu investimento, investir na satisfação do seu público pelo trabalho prestado.

Algumas estratégias genéricas das IES, em função das variáveis ambientais, favorecem a interação entre as instituições e podem ser adotadas principalmente em termos de (adaptado de TACHIZAWA; ANDRADE, 2006):

- diferenciação estabelecida em nível de qualidade e serviços agregados, em face da homogeneidade de produtos/cursos;
- Implementação de cursos de especialização e outras formas de ensino complementares aos cursos de graduação, com estreita ligação entre teoria e prática;
- utilização de formas alternativas de prestação de serviços ao mercado, como o caso das empresas juniores (estreitando o relacionamento entre alunos, professores e atuação junto a empresas);
- convênios com potenciais organizações empregadoras da mão de obra egressa da IES, além de oportunizar relações duradouras com fornecedores;
- desenvolvimento de programas de integração com a comunidade empresarial (IES – Empresas e Empresas – IES);
- convênios e parcerias com instituições de ensino similares nacionais e do exterior;
- realização de programa permanente de consulta e pesquisa junto às organizações empresariais com intuito de conhecer o tipo de profissional, de curso e de disciplinas que o mercado está buscando;
- criação de conselho de empresários e lideranças locais, que, por meio de reuniões com representantes da IES, professores e alunos, estabeleceria um canal de comunicação e subsidiaria a gestão estratégica da IES em seus diferentes níveis (plano estratégico, plano pedagógico, currículo do curso e avaliação institucional).

Segundo Stone et al (2001), os clientes beneficiam-se de um diálogo bem planejado, pois têm as informações que desejam para tomar as decisões e os problemas deles podem ser resolvidos antes mesmo que aconteçam.

Para Antunes (2007), o estágio supervisionado, as práticas curriculares e as atividades de extensão constituem um processo de transição profissional, que procura ligar duas lógicas: educação e trabalho. Este autor destaca que diante da atual situação de mudanças curriculares na área é fundamental propor ações dinâmicas e mecanismos eficientes para uma reorganização estrutural da formação profissional.

3 Metodologia

Conforme Minayo e Sanches (1993), os métodos possuem natureza diferente, não são contraditórios, assim como não há continuidade entre eles. A presente pesquisa foi realizada com enfoques nos métodos quantitativos e qualitativos. A pesquisa quantitativa atua em níveis da realidade, em que os dados se apresentam aos sentidos, tem como campo de práticas e objetivos trazer à luz dados, indicadores e tendências observáveis. Deve ser utilizada para abarcar, do ponto de vista social, grandes aglomerados de dados, de conjuntos demográficos, por exemplo, classificando-os e tornando-os inteligíveis por meio de variáveis. Já a pesquisa qualitativa trabalha com valores, crenças, representações, hábitos, atitudes e opiniões e adequa-se a aprofundar a complexidade de fenômenos, fatos e processos particulares e específicos de grupos mais ou menos delimitados em extensão e capazes de serem abrangidos intensamente. Por se tratar de uma pesquisa investigativa, não oferece risco nem danos aos participantes e instituições.

O projeto de pesquisa foi submetido à aprovação no Comitê de Ética em Pesquisa, do Instituto de Ciências Humanas (IH) e seguiu suas orientações.

3.1 Tipo de pesquisa

A pesquisa pode ser classificada quanto aos fins e quanto aos meios segundo Vergara (2007). Quanto aos fins, a pesquisa pode ser descritiva, exploratória e documental. Descritiva, pois expõe características ou fenômenos de determinada população. Exploratória porque procurará ampliar o conhecimento sobre os instrumentos de gestão utilizados para qualificar o corpo discente das Instituições de Ensino Superior, e documental, pois, por meio de documentos normativos, será verificado como é tratada a capacitação profissional nas Instituições de Ensino Superior e na Legislação Brasileira. Quanto aos meios, foi uma pesquisa de campo, por ser uma pesquisa empírica que busca informações no local onde ocorre ou ocorreu o fenômeno, ou dispõe de elementos para

explicá-lo.

Este estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva correlacional, de acordo com as propostas de Thomas et al. (2007), pois que faz uso de questionário para coletar informações de uma população específica, explorando as relações existentes entre as variáveis.

3.2 População e amostra

3.2.1 Instituições de Ensino Superior

A intenção do estudo foi abranger a totalidade das Instituições de Ensino Superior (IES) do Distrito Federal que possuíam o curso de Educação Física de modo presencial, reconhecido pelo Ministério da Educação (MEC) até o momento da pesquisa.

As instituições participantes foram as seguintes:

- Centro Universitário de Brasília – UniCEUB;
- Centro Universitário Euro-Americano – UNIEURO;
- Centro Universitário Planalto do Distrito Federal – UNIPLAN;
- Faculdade Albert Einstein – FALBE;
- Faculdade Alvorada de Educação Física e Desporto – FAEFD;
- Faculdade Santa Terezinha – FAST;
- Universidade Católica de Brasília – UCB;
- Universidade de Brasília – UnB;
- Universidade Paulista – UNIP.

Foram considerados como critérios de exclusão da amostra os cursos de Ensino a Distância (EaD), por se tratarem de cursos com outro perfil, e os cursos que ainda não eram reconhecidos pelo MEC. O reconhecimento é solicitado pela IES quando o curso tiver completado 50% de sua carga horária; esse reconhecimento é condição necessária para a validade nacional dos respectivos diplomas.

Embora fosse esperada plena aceitação da contribuição dos gestores acadêmicos, dada a importância da pesquisa em termos da gestão na formação de futuros profissionais, em uma das instituições, o diretor não permitiu a coleta de dados, o que reduziu para 8 (oito) as instituições de ensino superior participantes (89% da população).

O processo de seleção empregado considerou que, para participação na investigação, os sujeitos (instituições de ensino superior pertencentes à amostra) fossem representados por um gestor.

3.2.2 Mercado de Trabalho

A população do mercado de trabalho foi representada por todas as empresas de atividades físicas do Plano Piloto de Brasília (Asa Sul e Asa Norte), cadastradas no site do Conselho Regional de Educação Física (CREF-DF) em março de 2010, totalizando 108 empresas.

A escolha pelas academias foi em virtude de sua representatividade na geração de empregos e de sua atividade econômica no país, como pode ser constatado em vários artigos (Bertevello, DaCosta et al, etc.) e no Atlas do Esporte no Brasil (DaCosta, 2005).

Segundo Bertevello (2005), as academias são responsáveis por 60 a 70% da absorção dos profissionais de Educação Física que entram no mercado de trabalho, como primeiro emprego, a cada ano. Esses números se apoiam na mudança do estilo de vida da população brasileira, desde a década de 1970, e também pelo fato de que academias demandam um maior número de profissionais, uma vez que uma escola com 500 alunos mobiliza, em média, quatro professores de Educação Física, o mesmo número de clientes numa academia demanda dez professores.

A opção pela extração da amostra, utilizando-se o cadastro do CREF-DF, é justificada pela Lei Nº 9.696/98, que regulamenta a profissão e exige, para seu exercício legal, que o profissional tenha obtido um diploma no curso superior de Educação Física expedido por uma instituição de Ensino Superior (BRASIL, 1998), e que toda Pessoa Jurídica (PJ) de direito público ou privado, cuja finalidade básica seja prestação de serviço na área da atividade física, desportiva e similar, está obrigada a se registrar no respectivo Conselho Regional de Educação Física (BRASIL, 2000).

A técnica de amostragem utilizada foi a amostragem aleatória simples, efetuada por meio de elementos retirados da população, por sorteio aleatório de 27 empresas (25% da população) distribuídas entre as Asas Sul e Norte do Plano Piloto de Brasília, devidamente cadastradas no site do Conselho Regional de Educação Física (CREF-DF). Em apenas 1 (uma) academia (3,7%) não foi obtido retorno de interesse dos gestores, sendo substituída por outra.

O processo de seleção empregado levou em consideração que, para participação na investigação, os sujeitos (academias de atividades física) fossem representados por um gestor de cada organização pertencente à amostra.

3.3 Instrumento de pesquisa e coleta de dados

O instrumento de pesquisa utilizado foi o questionário semiaberto. Gil (1996) destaca que existem diversas técnicas de se obter dados para a realização de uma pesquisa. De acordo com a situação e o tipo de pesquisa, a aplicação de uma técnica é mais indicada que outra.

Todas as técnicas oferecem vantagens e desvantagens. No caso do questionário, há as seguintes vantagens:

- É um instrumento mais rápido e barato para se adquirir as informações desejadas;
- Exige treinamento simplificado para a sua aplicação;
- Possibilita atingir, com baixo custo, um grande número de pessoas de diversas localizações geográficas;
- Permite o anonimato do respondente; e
- Não expõe os pesquisados à influência do pesquisador.

Porém esse instrumento apresenta algumas limitações, tais como:

- A exclusão de pessoas analfabetas;
- O impedimento do auxílio ao pesquisado quando ele não entende determinada pergunta, apesar de constarem os contatos do pesquisador para eventuais dúvidas;
- A falta de garantia de que a maioria das pessoas vai devolvê-lo preenchido completamente; e
- O não conhecimento das circunstâncias em que o questionário foi respondido.

Pelo fato de não ter sido encontrado um instrumento adequado e validado na literatura, para aferição dos objetivos deste estudo, optou-se, como proposta, pela construção de dois questionários a serem aplicados aos gestores das empresas que contratam o profissional do ramo *fitness/wellness* e às instituições que os formam. O questionário semiaberto, composto por questões de múltipla escolha, sendo que em algumas questões foi permitida mais de uma marcação e, por vezes, permitida a emissão de outra resposta. Buscou verificar o perfil do gestor e suas opiniões a respeito do perfil profissional do educador físico, possibilitando caracterizar as instituições de ensino e as empresas contratantes, além de verificar informações a respeito da interação entre as empresas que contratam o profissional de Educação Física e as instituições que os formam.

O instrumento foi aplicado de maneira piloto, sendo avaliado por pesquisadores

com o título de Doutor e por profissionais que possuíam qualificação semelhante à dos respondentes da pesquisa.

Para a aplicação do instrumento de pesquisa, os integrantes da amostra receberam informações acerca dos objetivos do estudo.

3.4 Procedimento para a Análise dos Dados

Por se tratar de uma pesquisa que trabalhou com dois grupos distintos de gestores, com valor de n bem diferentes, optou-se por adotar como procedimento de análise dos dados a estatística descritiva, feita através da frequência simples e percentual, além de medida de tendência central, quando adequado, utilizando-se tabelas e gráficos apresentados, analisados e discutidos.

Para tratamento dos dados, utilizou-se o software Microsoft Excel 2003.

3.5 Limitações do Estudo

Apesar da busca por resultados fidedignos, algumas limitações do instrumento utilizado e do estudo devem ser mencionadas, tais como:

- Determinadas informações podem não ter sido reveladas com plena veracidade pelos integrantes da pesquisa;
- Algumas perguntas podem não ter sido compreendidas plenamente;
- Algumas perguntas não respondidas pela totalidade da amostra.
- A inexistência de um instrumento validado.
- Restrição quanto à abrangência dos resultados, pois o mercado de trabalho foi representado pelas empresas de atividades físicas cadastradas no site do Conselho Regional de Educação Física no Distrito Federal.

Apesar das limitações identificadas, acredita-se que os resultados que foram obtidos reflitam adequadamente a realidade em relação à proposta de estudo.

4 Resultados e Discussão

Os dados desta pesquisa foram obtidos por meio de questionários aplicados aos Gestores das Instituições de Ensino Superior (GIES) do Distrito Federal, devidamente reconhecidas pelo Ministério da Educação, e a 25% dos Gestores das 108 Academias de Atividades Físicas (GAAF) localizadas no Plano Piloto de Brasília (Asa Sul e Asa Norte), cadastrados no site do Conselho Regional de Educação Física, escolhidos em amostragem aleatória simples. O período de coletas ocorreu entre 18 de maio e 10 de junho de 2010. Em muitos locais de coleta, a pesquisadora efetuou diversos retornos e contatos telefônicos para explicar a algum gestor a pesquisa e/ou conseguir o instrumento preenchido.

Participaram da pesquisa representantes de 8 (oito) instituições de ensino superior (89% da população), 14 academias da Asa Sul e 13 academias da Asa Norte (25% da população).

Os resultados encontrados estão seguidos de gráficos e/ou tabelas, devidamente discutidos, possibilitando, assim, um melhor entendimento, estando dispostos na mesma ordem em que aparecem no questionário, tendo como base o instrumento aplicado aos GAAF. As questões específicas pertinentes aos GIES foram incluídas conforme conveniência dos assuntos apresentados.

4.1 Perfil dos Gestores

Dos 27 gestores representantes das academias, 11 (40,7%) são, além de gestores, proprietários (ou sócios proprietários); desses, apenas um (1) é do gênero feminino. Nota-se que 40,7% dos gestores são do gênero feminino, conforme tabela 1.

A resposta “Outra função” se deveu ao fato de um professor, substituindo o coordenador de área, ter sido autorizado pelo proprietário a responder a pesquisa.

Tabela 1 - Distribuição de frequência quanto à função dos gestores das academias

Função do respondente	Masculino		Feminino	
	Frequência	Freq. Relativa	Frequência	Freq. Relativa
Proprietário único	2	7,4%	1	3,7%
Sócio proprietário	8	29,6%	0	0,0%
Coordenador Geral	1	3,7%	4	14,8%
Coordenador de Área	5	18,5%	5	18,5%
Outra função	0	0,0%	1	3,7%
Total	16	59,3%	11	40,7%

Das nove IES reconhecidas pelo MEC, apenas oito contribuíram para esta pesquisa. De acordo com a tabela 2, quando questionado sobre a função dos gestores das IES, 100% dos entrevistados responderam ao instrumento como coordenadores de curso, sendo a maioria pertencente ao gênero masculino.

Tabela 2 - Distribuição de frequência quanto à função dos gestores das IES

Função do respondente	Masculino		Feminino	
	Frequência	Freq. Relativa	Frequência	Freq. Relativa
Diretor do Departamento de Educação Física	0	0,0%	0	0,0%
Coordenador do Curso de Educação Física	7	87,5%	1	12,5%
Outra função	0	0,0%	0	0,0%
Total	7	87,5%	1	12,5%

De modo geral, é possível afirmar que há uma aproximação entre os gêneros dos GAAF em comparação com os gêneros dos GIES, conforme tabela 3. Foram observados maiores percentuais de GAAF inseridos nas faixas etárias entre 28 a 39 anos de idade. Já a média de idade dos GIES foi atenuada em três anos por um valor de *outlier* (27 anos). Outliers são observações que apresentam um grande afastamento das restantes ou são inconsistentes com elas. Os demais valores estão acima dos 39 anos, chegando aos 59 anos.

Tabela 3 - Distribuição geral de frequência quanto ao gênero e idade dos gestores

Quanto ao gênero	Masculino			Feminino		
	Freq.	Freq. Relativa	Média de idade	Freq.	Freq. Relativa	Média de idade
GAAF	16	59,3%	37	11	40,7%	33
GIES	7	87,5%	46	1	12,5%	Não respondeu
Total	23	73,4%	42	12	26,6%	33

Segundo o nível de escolaridade, 48,1% dos GAAF possuem o Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em nível de Especialização completo; 11,1%, apenas o Curso Superior; e os outros 7,4% estão distribuídos entre os Cursos de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Mestrado completo e incompleto e Doutorado incompleto, como se observa na tabela 4. Nota-se também que há outras formações além do curso de Educação Física, como, por exemplo, Administração, Teologia e Química.

É possível verificar que 87,5% dos GIES possuem ao menos Pós-Graduação Stricto Sensu completa, seja em nível de Mestrado ou Doutorado, sendo Educação Física e Pedagogia as áreas de seus estudos.

A diferença do nível de escolaridade era esperado, pois geralmente quem opta pelo mestrado ou doutorado pretende seguir carreira acadêmica, e os que escolhem fazer uma especialização estão mais focados no mercado de trabalho.

Tabela 4 - Distribuição da frequência do nível de escolaridade dos gestores

Nível de Escolaridade dos Gestores	GAAF		GIES	
	Frequência	Freq. Relativa	Frequência	Freq. Relativa
2º Grau Completo	0	0,0%	0	0,0%
Curso Superior Incompleto	3	11,1%	0	0,0%
Curso Superior Completo	7	25,9%	1	12,5%
Especialização Lato Sensu incompleto	2	7,4%	0	0,0%
Especialização Lato Sensu completo	13	48,1%	0	0,0%
Mestrado Stricto Sensu incompleto	1	3,7%	0	0,0%
Mestrado Stricto Sensu completo	0	0,0%	3	37,5%
Doutorado Stricto Sensu incompleto	1	3,7%	2	25,0%
Doutorado Stricto Sensu completo	0	0,0%	2	25,0%
Outro nível de escolaridade	0	0,0%	0	0,0%
Total	27	100%	8	100%

Três gestores das academias não possuem curso superior completo: um é proprietário, e os outros dois respondem como coordenadores de áreas (musculação e atendimento e circuito).

O fato de dois coordenadores de área (responsáveis técnicos) não serem ainda profissionais de Educação Física fere a Resolução CONFED nº 134/2007, que determina a obrigatoriedade de um profissional de Educação Física com registro no Conselho Regional da área de abrangência em que esteja localizada a prestadora dos serviços (BRASIL, 2007).

4.2 Perfil das Organizações

Das 27 academias envolvidas (tabela 5), 44,4% estão no mercado há mais de 10 anos, e 14,8% entre 5 (cinco) e 10 anos.

Conforme dados do SEBRAE sobre mortalidade das empresas, observa-se que a maioria das empresas, que fizeram parte desta amostra (59,2%), já sobreviveram aos períodos críticos de mortalidade do negócio, visto que 27% delas fecham no primeiro ano, 38% encerram suas atividades até o segundo ano, 46% fecham antes do terceiro ano, 50% não concluem o quarto ano e 62% fecham até o quinto ano (SEBRAE, 2008).

Tabela 5 - Distribuição da frequência quanto à perenidade das Empresas de Atividades Físicas

Tempo da empresa no Mercado	Frequência	Freq. Relativa
Até 1 ano	1	3,7%
Entre 1 ano e 5 anos	10	37,0%
Entre mais de 5 anos e 10 anos	4	14,8%
Mais de 10 anos	12	44,4%
Total	27	100%

Quanto às IES, metade dos cursos de Educação Física está no mercado há mais de 8 (oito) anos, visível na tabela 6.

Tabela 6 - Distribuição da frequência quanto à perenidade dos Cursos de Educação Física

Tempo de existência do Curso na IES	Frequência	Freq. Relativa
Até 2 anos	0	0,0%
Entre 02 e 4 anos	3	37,5%
Entre 5 e 8 anos	1	12,5%
Mais de 8 anos	4	50,0%
Total	8	100%

Em relação ao quantitativo de clientes (tabela 7), 44,4% das academias estão concentradas na faixa de até 500 clientes, e 25,9% delas possuem mais de 2000 clientes.

Tabela 7 - Distribuição da frequência quanto ao quantitativo de clientes das Empresas de Atividades Físicas

Quantitativo mensal de clientes	Frequência	Freq. Relativa
Até 500 clientes	12	44,4%
Entre 501 a 1.000 clientes	5	18,5%
De 1.001 a 2.000 clientes	3	11,1%
Mais de 2.000 clientes	7	25,9%
Total	27	100%

Quanto ao quantitativo de alunos cadastrados no curso de Educação Física, metade das IES possui até 500 alunos e apenas uma IES afirma ter entre 1.001 a 2.000 alunos, conforme tabela 8. Nota-se que não há uma relação entre o tempo de existência do curso e o quantitativo de alunos, porém observa-se que as faculdades pesquisadas estão na faixa com o menor número de alunos.

Tabela 8 - Distribuição da frequência quanto ao quantitativo de alunos cadastrados nos Cursos de Educação Física

Quantitativo de alunos cadastrados no curso	Frequência	Freq. Relativa
Até 500 alunos	4	50,0%
Entre 501 a 1.000 alunos	3	37,5%
De 1.001 a 2.000 alunos	1	12,5%
Mais de 2.000 alunos	0	0,0%
Total	8	100%

Conforme a tabela 9, sobre a oferta de modalidades de atividades físicas, 81,5% das academias oferecem acima de 5 (cinco) modalidades.

Tabela 9 - Distribuição da frequência das modalidades de atividades físicas ofertadas

Quantidade de modalidades de atividades físicas ofertadas	Frequência	Freq. Relativa
Até 2 modalidades	4	14,8%
Entre 3 e 4 modalidades	1	3,7%
Entre 5 e 6 modalidades	7	25,9%
Mais de 6 modalidades	15	55,6%
Total	27	100%

De acordo com a tabela 10, relativa à dedicação de exclusividade da jornada de trabalho dos docentes que trabalham nas academias, a questão permitiu responder mais de uma opção. Os GAAF revelam que a maioria de seus docentes trabalha também em outras academias (47,1%) e que em 10 academias há profissionais que trabalham com

dedicação exclusiva; dessas, duas possuem todo o seu quadro docente com dedicação exclusiva. O item marcado como “Outra resposta” (2%) é relativo ao trabalho de *personal training* nas horas vagas.

Tabela 10 - Distribuição da frequência quanto à dedicação exclusiva da jornada de trabalho dos docentes envolvidos nas academias

Quanto à dedicação de exclusividade da jornada de trabalho dos docentes nas academias	GAAF	
	Frequência	Freq. Relativa
Trabalham apenas nesta empresa	10	19,6%
Alguns são professores também em escolas	8	15,7%
Alguns são professores também em outras academias	24	47,1%
Alguns trabalham também em outras empresas	8	15,7%
Não tenho conhecimento	0	0,0%
Outra resposta	1	2,0%
Total	51	100%

Na tabela 11, constata-se que 31,8% dos docentes trabalham também em outras IES; 27,3% deles trabalham ainda em academias e o mesmo percentual também em escolas de educação básica. Na opção “Trabalham apenas nesta IES”, só em uma IES há exclusividade do quadro docente em relação ao item, nas outras duas há profissionais que trabalham em outras IES, academias ou escolas.

Tabela 11 - Distribuição da frequência quanto à dedicação exclusiva da jornada de trabalho dos docentes das IES

Quanto à dedicação de exclusividade da jornada de trabalho dos docentes nas IES	GIES	
	Frequência	Freq. Relativa
Trabalham apenas nesta IES	3	13,6%
Alguns trabalham também em outras IES	7	31,8%
Alguns são professores também em escolas de educação	6	27,3%
Alguns são professores também em academias	6	27,3%
Total	22	100%

Ainda a respeito das IES, apenas uma (12,5%) não implantou o novo currículo conforme previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004; todas as outras oito instituições (87,5%) possuem tanto o curso de licenciatura como o de graduação plena (antigo bacharelado) vigentes, de acordo com a tabela 12.

Tabela 12 - Distribuição da frequência quanto à vigência do curso de Educação Física nas IES

Quanto aos cursos vigentes nas IES	GIES	
	Frequência	Freq. Relativa
Forma o bacharel em Educação Física, já de acordo com o previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*	7	87,5%
Forma o licenciado em Educação Física, já de acordo com o previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*, baseados nas Resoluções CNE/CP 01 e 02/2002	7	87,5%
Forma, até hoje, o profissional licenciado pleno (dupla habilitação), já que o currículo ainda não foi adequado ao previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*	1	12,5%
Total de IES	8	100%

4.3 Entendendo e atendendo os clientes

Quando questionado, os GAAF, sobre a realização de pesquisas de mercado para conhecer as necessidades e desejos de seus clientes, 81,4% deles afirmam realizar pesquisas, desses 48,1% realizam com frequência, conforme tabela 13.

Tabela 13 - Distribuição da frequência relacionada à realização de pesquisa de mercado com clientes

Realização de pesquisa(s) de mercado com clientes	Frequência	Freq. Relativa
Sim, já foi realizada pelo menos 1 vez	9	33,3%
Sim, é realizada frequentemente	13	48,1%
Não realizada até o presente momento	5	18,5%
Não possuo interesse em realizar	0	0,0%
Outra resposta	0	0,0%
Total	27	100%

De acordo com a tabela 14, do total das academias que desenvolvem pesquisas para conhecer as necessidades e desejos de seus clientes, 66,7% desenvolvem ações práticas para atender aos resultados da pesquisa, seja totalmente (20,8%), razoavelmente (45,8%) ou muito pouco (29,2%). Apenas um GAAF respondeu que não desenvolve (4,2%).

Em relação aos dados da tabela 13, observa-se que 22 academias desenvolvem pesquisas, porém ao responder se desenvolvem ações práticas para atender aos resultados da pesquisa, houve 24 respondentes.

Tabela 14 - Distribuição da frequência sobre o desenvolvimento de ações práticas para atender aos resultados da pesquisa

Desenvolvimento de ações práticas para atender os resultados da pesquisa	Frequência	Freq. Relativa
Desenvolve totalmente	5	20,8%
Desenvolve razoavelmente	11	45,8%
Desenvolve muito pouco	7	29,2%
Não desenvolve	1	4,2%
Total	24	100%

Sobre a realização de treinamento especializado com os profissionais de Educação Física para atender as novas necessidades de demandas pelos clientes, 48,1% dos GAAF realizam sempre, e 48,1% realizam esporadicamente ou raramente, como visto na tabela 15.

Tabela 15 - Distribuição da frequência sobre a realização de treinamento com os profissionais de E.F. para atender às novas necessidades

Realização de treinamento com os profissionais de E.F. para atender as novas necessidades	Frequência	Freq. Relativa
Realiza totalmente	13	48,1%
Realiza razoavelmente	6	22,2%
Realiza muito pouco	7	25,9%
Não realiza	1	3,7%
Total	27	100%

Ao serem questionados se suas instituições realizam pesquisa(s) com seus alunos para avaliar a potencialidade do curso de Educação Física, 87,5% dos GIES já realizaram, sendo que 50% deles realizaram pelo menos uma vez, e 37,5% realizam com frequência, de acordo com a tabela 16.

Tabela 16 - Distribuição da frequência sobre a realização de pesquisa(s) com alunos das IES para verificar a potencialidade do curso

Realização de pesquisa(s) com os alunos para avaliar a potencialidade do curso	Frequência	Freq. Relativa
Sim, já foi realizada pelo menos 01 vez	4	50,0%
Sim, é realizada frequentemente	3	37,5%
Não realizada até o presente momento	1	12,5%
Não possui interesse em realizar	0	0,0%
Total	8	100%

A importância de realizar pesquisas com seus clientes, independentemente se alunos (clientes intermediários ou apenas clientes) ou organizações empregadoras dos alunos formados (clientes finais), é comum a qualquer organização e as instituições de ensino têm por objetivo principal satisfazer as necessidades de seus clientes (TACHIZAWA; ANDRADE, 2006; KOTLER, 1999).

Quando questionado se as IES realizam pesquisa(s) com os alunos que já se formaram, com a intenção de saber onde trabalham e as possíveis contribuições para adequações no processo de formação, conforme tabela 17, é possível verificar que 37,5% dos GIES afirmam que não foi realizado até o presente momento. Um gestor, 12,5%, afirma que ainda não possui turma que tenha concluído o curso, identificado na tabela como “Outra resposta”.

Tabela 17 - Distribuição da frequência sobre a realização de pesquisa(s) com alunos que já se formaram com a intenção de saber onde trabalham e possíveis contribuições para o processo de adequação do curso

Realização de pesquisa(s) com os alunos para avaliar a potencialidade do curso	Frequência	Freq. Relativa
Sim, já foi realizada pelo menos 1 vez	2	25,0%
Sim, é realizada frequentemente	2	25,0%
Não realizada até o presente momento	3	37,5%
Não possui interesse em realizar	0	0,0%
Outra resposta	1	12,5%
Total	8	100%

É importante acompanhar o desempenho profissional dos ex-alunos, pós-formatura, para aferir o grau de resultados que a instituição de ensino está obtendo com esse profissional no mercado, uma vez que tais resultados são inerentes à missão das IES (TACHIZAWA; ANDRADE, 2006).

Quanto à qualidade dos profissionais recém-formados que chegam para trabalhar nas academias, as opiniões ficaram bem divididas entre os GAAF e os GIES, conforme a tabela 18. Além da diferença entre os tópicos apontados, observa-se que 22,2% dos GAAF marcaram “Outra resposta”, justificando que são profissionais que passaram por estágio ou treinamento na própria empresa e continuaram trabalhando nela assim que se formaram (duas delas possuem projeto de treinamento de dois anos para os estagiários e outra possui sistema de treinamento mensal para todos os profissionais envolvidos). Desses, um (3,7%) afirma que não trabalha com recém-formados e outro (3,7%) afirma que recebe tanto profissionais qualificados quanto não qualificados.

Quanto aos GIES, seis (75%) entendem que seus profissionais recém-formados chegam, de razoavelmente a totalmente qualificados, para atenderem às necessidades dos consumidores. Um GIES (12,5%) não opinou, justificando que ainda não possui turma que tenha colado grau.

Houve unanimidade em relação a um mínimo de qualificação na formação dos profissionais.

Tabela 18 - Distribuição da frequência sobre o entendimento dos gestores em relação à qualificação dos recém-formados

Entendimento dos gestores sobre qualificação dos recém-formados	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Chegam totalmente qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia	2	7,4%	2	25,0%
Chegam razoavelmente qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia	7	25,9%	4	50,0%
Chegam pouco qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia	7	25,9%	1	12,5%
Chegam muito pouco qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia	5	18,5%	0	0,0%
Chegam sem qualidade para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia	0	0,0%	0	0,0%
A instituição não realiza essa avaliação	0	0,0%	0	0,0%
Outra resposta	6	22,2%	1	12,5%
Total	27	100%	8	100%

4.4 Relacionamento entre as empresas de atividades físicas e instituições formadoras do Educador Físico

Quando questionado sobre a importância em manter uma troca de informações com as instituições formadoras dos profissionais de Educação Física (Universidades, Centros Universitários e Faculdades), a maior parte dos GAAF aponta ser extremamente importante (63%), seguido de bastante importante (22,2%). Dois (7,4%) marcaram ser pouco importante e outros dois não souberam responder. A maior parte dos GIES respondeu ser extremamente importante (75%), já os itens bastante importante e pouco importante empataram com uma resposta (12,5%), conforme tabela 19.

Tabela 19 - Distribuição da frequência sobre o entendimento dos gestores em relação à importância da troca de informações entre as empresas que empregam e as que formam os profissionais de E.F.

Entendimento sobre a importância da troca de informações entre as empresas que empregam e as que formam os profissionais de E.F.	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Extremamente importante	17	63,0%	6	75,0%
Bastante importante	6	22,2%	1	12,5%
Pouco importante	2	7,4%	1	12,5%
Não é importante	0	0,0%	0	0,0%
Não sei	2	7,4%	0	0,0%
Total	27	100%	8	100%

Segundo Tachizawa e Andrade (2006), à medida em que o gestor da IES tem êxito em integrar o cliente e unir os interesses dele aos objetivos pré-estabelecidos no plano estratégico/projeto pedagógico da instituição de ensino, refluiriam os *resultados* que assegurariam o cumprimento da missão, e sobretudo a sobrevivência, que é a garantia de que a IES preservará o seu *princípio da continuidade*. E desta forma, ainda para esses autores, o *lucro*, resultado financeiro favorável, passaria a ser mera decorrência do atingimento dos resultados. Esse elo entre a organização empregadora da mão de obra formada e as IES permite um *feedback* dos clientes para ajustar o plano estratégico e o correspondente projeto pedagógico às expectativas e necessidades do mercado.

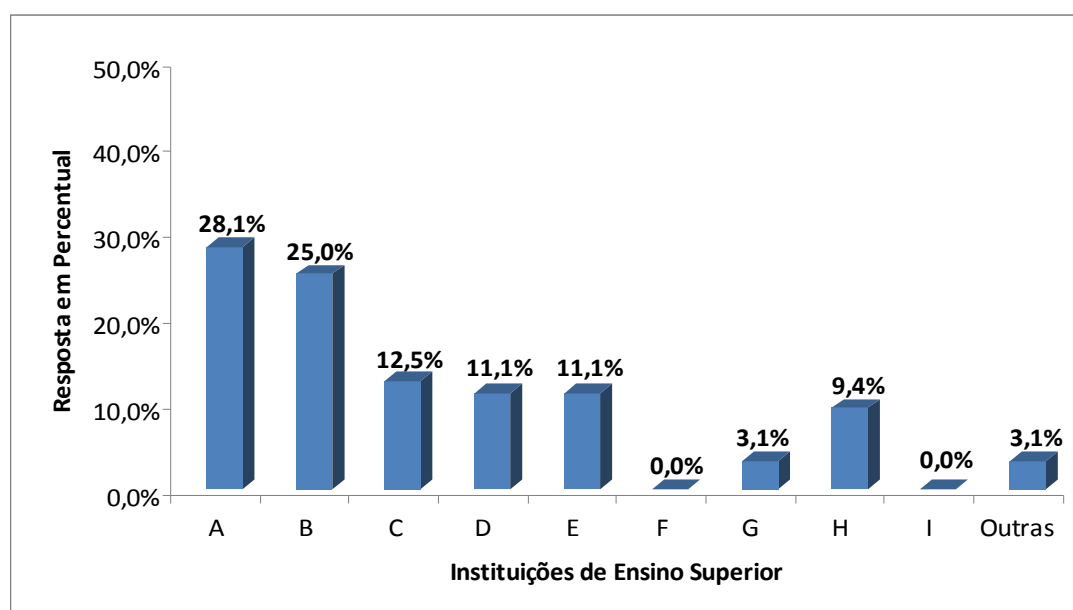
Ao serem questionados sobre a periodicidade da troca de informações com alguma(s) instituição(ões) de ensino superior, acerca da qualificação necessária para o atendimento às exigências dos consumidores e da academia, 48,1% dos GAAF revelaram que nunca houve; 33,3% marcaram raramente ou esporadicamente; e 18,5% permanentemente, como apontado na tabela 20. Quanto às IES, 37,5% de seus gestores marcaram “Outra resposta”, desses, 25% justificaram que há interação por meio dos convênios de estágios; 12,5% informaram que está em processo de construção e será posto em prática a partir do segundo semestre de 2010. Metade dos GIES marcou que há interação esporadicamente.

Tabela 20 - Distribuição da frequência da periodicidade da troca de informações entre academias e IES acerca da qualificação necessária para o atendimento das exigências dos consumidores

Periodicidade da troca de informações entre academias e IES acerca da qualificação necessária para o atendimento das exigências dos consumidores	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Permanentemente	5	18,5%	1	12,5%
Esporadicamente	4	14,8%	4	50,0%
Raramente	5	18,5%	0	0,0%
Nunca	13	48,1%	0	0,0%
Outra resposta	0	0,0%	3	37,5%
Total	27	100%	8	100%

Quando questionado sobre as IES com quem mantinham relacionamento, 14 GAAF se posicionaram, sendo as universidades as mais citadas (65,6%), seguidas pelos centros universitários (22,2%) e pelas faculdades (12,5%). O item “Outros” é referente a resposta de uma IES de outro estado (3,1%). Nessa questão também era permitida mais de uma resposta. Os resultados individuais podem ser observados no gráfico 1.

Gráfico 1 - Distribuição da frequência relativa de IES com as quais as academias mantêm troca de informações



Sobre o contato que permitia o intercâmbio de informações com as IES, 14 GAAF responderam a questão que permitia múltipla marcação, verificando-se que esse contato é feito prioritariamente por meio de professores de disciplinas (70,6%), seguidos pelos

coordenadores de curso (17,6%), diretores de departamento empatados com a reitoria (5,9%), conforme tabela 21.

Tabela 21 - Distribuição da frequência sobre o contato que permitia o intercâmbio de informações com as IES

Contato que permitia o intercâmbio de informações com as IES	Frequência	Freq. Relativa
Através da Reitoria da Instituição	1	5,9%
Através do Diretor do Departamento	1	5,9%
Através do Coordenador de Curso	3	17,6%
Através de Professores	12	70,6%
Outra resposta	0	0,0%
Total	17	100%

Com esses resultados, nota-se a importância do papel do professor no intercâmbio de informações entre as IES e o mercado de trabalho. Segundo SILVA (2001), o clima de uma escola é composto por um conjunto de efeitos subjetivos percebidos pelas pessoas, que, quando interagem com a estrutura formal, bem como o estilo dos administradores escolares, influenciam nas atitudes, crenças, valores e motivação dos professores, alunos e funcionários. O mesmo autor afirma que o clima escolar exerce influência muito grande no comportamento e nos sentimentos dos professores em relação à organização escolar, influenciando o seu desempenho.

As respostas dos oito GIES foram bem diversificadas, 30,8% deles interagem com proprietário(s) e 23,1%, com o coordenador geral. Coordenadores de área, professores e outras respostas (não detalhadas) obtiveram duas respostas cada (15,4%), conforme tabela 22.

Tabela 22 - Distribuição da frequência sobre o contato que permitia o intercâmbio de informações com as academias

Contato que permitia o intercâmbio de informações com as academias	Frequência	Freq. Relativa
Através do(s) proprietário(s)	4	30,8%
Através do Coordenador Geral	3	23,1%
Através do Coordenador de Área	2	15,4%
Através de Professores	2	15,4%
Outra resposta	2	15,4%
Total	13	100%

Todos os GIES e 14 GAAF que responderam ao questionamento sobre a maneira como é realizada a troca de informações, tabela 23, afirmam que o relacionamento é feito

de maneira informal, apenas em conversas pessoais e/ou telefônicas, sendo este o item de maior peso apontado tanto pelos GAAF (43,8%) quanto pelo GIES (50%). Em relação à troca de informações de maneira formal (com o registro escrito das informações, e/ou com agendamento e realização de reuniões), 43,8% dos GAAF e 25% dos GIES optaram por essa modalidade. Para o item outra resposta, dois GAAF apontaram que o relacionamento é feito direto com o professor de estágio; já os GIES não especificaram.

Nota-se que grande parte do intercâmbio entre os gestores é realizado de maneira informal, sem planejamento, ou seja, por mera necessidade do momento, conforme tabela 23.

Tabela 23 - Distribuição da frequência da maneira como se estabelece o intercâmbio de informações

Maneira como é feito o intercâmbio de informações	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
De maneira formal, com o registro escrito das informações (por exemplo, através de e-mail, ofício entre outras)	3	18,8%	1	12,5%
De maneira formal, com agendamento e realização de reuniões	4	25,0%	1	12,5%
De maneira informal, apenas em conversas pessoais e/ou telefônicas	7	43,8%	4	50,0%
Outra resposta	2	12,5%	2	25,0%
Total	16	100%	8	100%

Ao ser questionado se o intercâmbio tem gerado atividades extracurriculares, como, por exemplo, palestras, cursos e outros, visando à melhoria na qualificação dos alunos de graduação, a opinião de GAAF e GIES foi bem distinta, pois 28,6% dos GAAF afirmam que nunca geraram atividades extracurriculares. Os dados podem ser observados na tabela 24. Quanto às respostas dos GIES, um gestor respondeu que estão definindo, e outro afirma que não começou o processo de interação, porém já eram previstas atividades de extensão com esta intenção.

Tabela 24 - Distribuição da frequência sobre a geração de atividades extracurriculares derivadas das interações

Intercâmbio tem gerado atividades extracurriculares	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Sempre	3	21,4%	4	50,0%
Algumas vezes	3	21,4%	2	25,0%
Nunca	4	28,6%	0	0,0%
Não sei responder	4	28,6%	0	0,0%
Outra resposta	0	0,0%	2	25,0%
Total	14	100%	8	100%

Ao serem questionados se as carências constatadas nas trocas de informações com empresas de atividades físicas são corrigidas através dos currículos da graduação e/ou procedimentos pedagógicos compatíveis às necessidades, tabela 25, as respostas dos GIES ficaram igualmente divididas entre totalmente, razoavelmente e muito pouco (cada uma com 25%). Relativo ao item “Outra resposta”, são duas IES que ainda não iniciaram o processo de interação.

Tabela 25 - Distribuição da frequência relacionada à correção de currículos e procedimentos pedagógicos oriundos da troca de informações

As carências constatadas nas trocas de informações com empresas de atividades físicas são corrigidas através dos currículos da graduação e/ou procedimentos pedagógicos compatíveis às necessidades	GIES	
	Freq.	Freq. Relativa
Totalmente	2	25,0%
Razoavelmente	2	25,0%
Muito pouco	2	25,0%
Não desenvolve	0	0,0%
Não sei responder	0	0,0%
Outra resposta	2	25,0%
Total	8	100%

Quanto à frequência em que ocorrem interações efetivas das academias com instituição de ensino superior (realizando cursos, palestras, reuniões, ou recebendo os alunos em sua academia) e vice-versa, tabela 26, três GAAF responderam que nunca ocorreram interações efetivas com as IES, diminuindo para 11 GAAF que efetivamente mantêm esta interação (contrastando com os 14 GAAF que afirmavam anteriormente). Talvez esta diminuição possa ser explicada pela observação feita por um gestor, afirmando que o contato é realizado através de professores e não via IES.

Tabela 26 - Distribuição da frequência com que ocorrem interações das academias com as IES e vice-versa

Frequência com que ocorrem interações das academias com as IES e vice-versa	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Semanalmente	1	7,1%	2	25,0%
Mensalmente	3	21,4%	2	25,0%
Semestralmente	1	7,1%	2	25,0%
Anualmente	2	14,3%	0	0,0%
Acontece esporadicamente	4	28,6%	0	0,0%
Nunca ocorreu	3	21,4%	2	25,0%
Total	14	100%	8	100%

Doze GAAF responderam, quanto às formas de intercâmbio, de maneira bem diversificada. Nesta questão, permitia-se marcar mais de uma opção, conforme tabela 27. Na opção “Outras atividades” (35,3%), o item de destaque foi convênio com estágios, sendo que eventos para alunos da disciplina de estágio supervisionado e conferência foram itens também apontados. O segundo item de maior pontuação foi a realização de cursos para os alunos (23,5%). Os itens de palestras e cursos foram apontados como uma oportunidade de negócio pelos GAAF, além da possibilidade de detectar bons profissionais e contribuir para a formação.

Tabela 27- Distribuição da frequência quanto às formas de intercâmbio pelos GAAF

Formas de intercâmbio de informações com as IES	GAAF	
	Frequência	Freq. Relativa
Minha empresa realiza palestras para os alunos	2	11,8%
Minha empresa realiza cursos para os alunos	4	23,5%
Minha empresa realiza reuniões com os alunos para esclarecer sobre o funcionamento de uma academia de atividades físicas	2	11,8%
Minha empresa envia profissional de Educação Física para realizar relato de experiência profissional para os alunos	3	17,6%
Outras atividades	6	35,3%
Total	17	100%

Quanto às formas de intercâmbio de informações com empresas de atividades físicas, as palestras (40%) e cursos (30%) foram os itens mais escolhidos, de acordo com a tabela 28. No item “Outras atividades”, uma resposta é referente a interação ser feita em sala de aula, uma vez que parte dos professores também é dona de empresas de atividades físicas; a outra resposta não foi especificada. Cinco GIES responderam a este questionamento, o qual permitia mais de uma marcação.

Tabela 28 - Distribuição da frequência quanto às formas de intercâmbio recebidas pelos GIES

Formas de intercâmbio de informações com empresas de atividades físicas	GIES	
	Frequência	Freq. Relativa
Minha instituição recebe palestras para os alunos	4	40,0%
Minha instituição recebe cursos para os alunos	3	30,0%
Os alunos de minha instituição participam de reuniões com os profissionais de academias, que esclarecem sobre o funcionamento de uma empresa de atividades físicas	0	0,0%
Minha instituição recebe profissional de Educação Física de academia, que realiza relato de experiência profissional para os alunos	1	10,0%
Outras atividades	2	20,0%
Total	10	100%

Conforme a tabela 29, mais da metade dos itens apontados (51,4%) sobre o motivo pelo qual não há relacionamento com as IES aponta que os GAAF nunca foram procurados por uma instituição; 22,9% deles afirmam que nunca procuraram; 22,8% foram procurados ou procuraram, porém não houve prosseguimento (sendo 11,4% para cada item). Das quatro respostas marcadas como “Outra resposta”, uma afirma que o vínculo que possui é pelo fato de o proprietário ser docente em uma IES, uma justifica que sua empresa é muito nova e as outras duas respostas não justificaram a marcação.

Tabela 29 - Distribuição da frequência sobre os motivos apontados pelo não relacionamento - GAAF

Motivos apontados pelo não relacionamento - GAAF	Frequência	Freq. Relativa
Nunca procurei uma instituição de ensino	8	22,9%
Nunca fui procurado por uma instituição de ensino	18	51,4%
Fui procurado, mas não houve prosseguimento	1	2,9%
Procurei, mas não houve prosseguimento	4	11,4%
Outra resposta	4	11,4%
Total	35	100%

Três GIES responderam ao questionamento sobre os motivos pelo não relacionamento, dois afirmaram que tiveram o contato, mas que não houve prosseguimento, como pode ser visto na tabela 30.

Tabela 30 - Distribuição da frequência sobre os motivos apontados para não relacionamento - GIES

Motivos apontados para não relacionamento - GIES	Frequência	Freq. Relativa
Nunca procuramos nenhuma empresa, até o presente momento	0	0,0%
Nunca fomos procurados por alguma empresa, até o presente momento	1	33,3%
Fomos procurados, mas não houve prosseguimento	1	33,3%
Procuramos, mas não houve prosseguimento	1	33,3%
Outra resposta	0	0,0%
Total	3	100%

Na tabela 31, é possível verificar a visão dos GAAF sobre a formação oferecida pelas IES sendo compatível com as necessidades do mercado consumidor; 51,8% deles concordam (totalmente ou parcialmente) que há formação compatível, enquanto 48,2% discordam (totalmente ou parcialmente). Já a maioria dos GIES (87,5%) concorda parcialmente que as IES fornecem uma formação compatível.

Tabela 31 - Distribuição da frequência sobre a opinião dos GAAF em relação às IES fornecerem uma formação compatível com as necessidades dos clientes e das academias

Opinião dos gestores em relação às IES fornecerem uma formação compatível com as necessidades dos clientes e das academias	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Concordo totalmente	1	3,7%	0	0,0%
Concordo parcialmente	13	48,1%	7	87,5%
Discordo parcialmente	8	29,6%	1	12,5%
Discordo totalmente	5	18,5%	0	0,0%
Não sei	0	0,0%	0	0,0%
Total	27	100%	8	100%

De acordo com a tabela 32, verifica-se interesse em interagir, caso os GAAF fossem procurados, seja através de estágios ou outras formas de relacionamento com alguma IES; 24 deles (88,9%) afirmam ter total interesse ou muito interesse no relacionamento, dois (7,4%), pouco interesse e um (3,7%) respondeu que já possui este relacionamento.

Quanto aos GIES, sete (87,5%) possuem total ou muito interesse em interagir com as empresas que contratam os profissionais.

Tabela 32 - Distribuição da frequência sobre o interesse em interagir

Interesse das academias e IES em interagir	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Total interesse	17	63,0%	6	75,0%
Muito interesse	7	25,9%	1	12,5%
Pouco interesse	2	7,4%	1	12,5%
Não possuo interesse	0	0,0%	0	0,0%
Não sei responder	0	0,0%	0	0,0%
Outra resposta	1	3,7%	0	0,0%
Total	27	100%	8	100%

Quando questionados sobre as formas mais relevantes de interação com as IES, os GAAF responderam, conforme a tabela 33, que a realização de cursos (32,4%) e palestras (25%) sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias é a forma mais interessante. O item que teve menor marcação foi a realização de reuniões com os professores das Instituições de Ensino Superior visando apresentar as necessidades dos consumidores, de maneira atualizada, assinalado em 12 respostas (17,6%). Houve um gestor (1,5%) que, além de outros pontos, marcou “Estágios curriculares em academias e não só em escolas”.

Tabela 33 - Distribuição da frequência sobre as formas de interesse em interagir - GAAF

Interesse das academias e IES em interagir	GAAF	
	Freq.	Freq. Relativa
Realização de cursos sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias	22	32,4%
Realização de palestras sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias	17	25,0%
Informação permanente às Instituições de Ensino Superior sobre exigências do consumidor visando a adequação curricular, com vistas a uma formação atualizada dos alunos	16	23,5%
Realização de reuniões com os professores das Instituições de Ensino Superior visando apresentar as necessidades dos consumidores, de maneira atualizada	12	17,6%
Outra(s)	1	1,5%
Total	68	100%

Algumas outras questões, que vão além do objeto de pesquisa, mas que geraram informações relevantes e que podem contribuir para a elaboração de artigos científicos específicos foram elaboradas e passa-se, agora, a analisá-las.

Quanto aos GIES, as respostas foram bem diversificadas, de acordo com a tabela

34, havendo concordância com os GAAF no interesse em interagir através da realização de cursos e palestras sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias (21,9%), seguido pela realização de cursos e palestras sobre gestão de academias (18,8%).

Tabela 34 - Distribuição da frequência sobre as formas de interesse em interagir - GIES

Interesse das IES e academias em interagir	GIES	
	Freq.	Freq. Relativa
Realização de cursos e palestras sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias	7	21,9%
Realização de cursos e palestras sobre gestão de academias	6	18,8%
Realização de cursos e palestras sobre marketing em academias	4	12,5%
Realização de cursos e palestras para os profissionais de Educação Física das academias, sobre comportamento e relacionamento com o consumidor	4	12,5%
Realização de cursos e palestras para os profissionais de Educação Física das academias, sobre comportamento e relacionamento no ambiente de trabalho (com os colegas de trabalho)	5	15,6%
Realização de cursos e palestras para revisar e atualizar sobre os conteúdos básicos sobre atividade física em academias	5	15,6%
Outra(s)	1	3,1%
Total	32	100%

Sobre a afirmativa: “Num mercado altamente competitivo, como é o de academias de atividades físicas, o relacionamento com instituições de ensino que formam os profissionais que atuam nesse ambiente produz vantagem competitiva sobre os seus concorrentes”, 85,1% dos gestores de academias concordam totalmente ou parcialmente com a afirmação, um (3,7%) discorda totalmente e o mesmo número não soube responder, de acordo com a tabela 35.

Tabela 35 - Distribuição da frequência sobre a opinião dos GAAF relativa à frase de vantagem competitiva e interação com IES

Opinião dos GAAF relativa à frase de vantagem competitividade e interação com IES	GAAF	
	Freq.	Freq. Relativa
Concordo totalmente	12	44,4%
Concordo parcialmente	11	40,7%
Discordo parcialmente	2	7,4%
Discordo totalmente	1	3,7%
Não sei	1	3,7%
Outra resposta	0	0,0%
Total	27	100%

Quanto à afirmação para os GIES, “Num mercado altamente competitivo, como é o das Instituições de Ensino Superior, o relacionamento com empresas de atividades físicas produz vantagem competitiva sobre os seus concorrentes”, tabela 36, metade concorda totalmente, três concordam parcialmente (37,5%) e um gestor discorda totalmente (12,5%).

Tabela 36 - Distribuição da frequência sobre a opinião dos GIES relativa à frase de vantagem competitiva e interação com empresas de atividades físicas

Opinião dos GIES relativa à frase de vantagem competitiva e interação com os GAAF	GIES	
	Freq.	Freq. Relativa
Concordo totalmente	4	50,0%
Concordo parcialmente	3	37,5%
Discordo parcialmente	0	0,0%
Discordo totalmente	1	12,5%
Não sei	0	0,0%
Outra resposta	0	0,0%
Total	8	100%

4.5 Entendimento sobre a formação adequada na visão dos gestores

Sobre a dosagem de aulas teóricas e práticas no processo de formação do futuro profissional, é possível verificar na tabela 37, que 14 GAAF responderam a mesma quantidade de aulas práticas e teóricas (51,9%), dois fizeram questão de marcar “Outra resposta” e, em linhas gerais, destacaram a importância na “Conscientização do aluno em relação ao mercado de trabalho” (7,4%).

Quanto aos GIES, metade concorda com os GAAF, respondendo a mesma quantidade de aulas teóricas e práticas, porém 3 (três) gestores marcaram “Outra resposta” (37,5%), sendo que dois justificam que a relação teoria e prática deve ser ajustada ao contexto de cada disciplina, de forma efetiva e competente, e um não opinou, justificando: “Creio não ser exatamente esta relação entre teoria e prática a grande responsável pela qualificação profissional”.

Tabela 37 - Distribuição da frequência quanto ao grau de importância de aulas teóricas e práticas na graduação

Entendimento sobre a importância na formação inicial (graduação) quanto ao quantitativo de aulas teóricas e práticas para a formação do futuro profissional de Educação Física	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Muito mais aulas práticas do que aulas teóricas	2	7,4%	0	0,0%
Mais aulas práticas do que aulas teóricas	4	14,8%	1	12,5%
Muito mais aulas teóricas do que aulas práticas	4	14,8%	0	0,0%
Mais aulas teóricas do que aulas práticas	1	3,7%	0	0,0%
Mesma quantidade de aulas teóricas e aulas práticas	14	51,9%	4	50,0%
Outra resposta	2	7,4%	3	37,5%
Total	27	100%	8	100%

Quando solicitado a priorizar os quatro grupos de disciplinas que os gestores de academias consideravam mais importantes em um currículo de Educação Física para atender às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas, o item que teve maior frequência foi “Disciplinas relacionadas a lidar com pessoas” (20,4%), seguido por “Disciplinas relacionadas à biologia, à fisiologia e à biomecânica” (15,6%), “Disciplinas relacionadas ao treinamento físico” (13,6%) e “Disciplinas relacionadas à administração de empresas e eventos de atividades físicas” (12,6%).

Já os GIES discordam apenas em relação às disciplinas relacionadas à administração de empresas e eventos de atividades físicas, e adicionaram à sua lista de prioridades as disciplinas relacionadas à saúde (em primeiro lugar, com 21,9%). Embora haja concordância em três dos itens, a ordem de prioridades não coincidiu entre os GAAF e GIES, conforme gráfico 2 e tabela 38.

Gráfico 2 – Comparativo entre GAAF e GIES relacionado à importância dos grupos de disciplinas

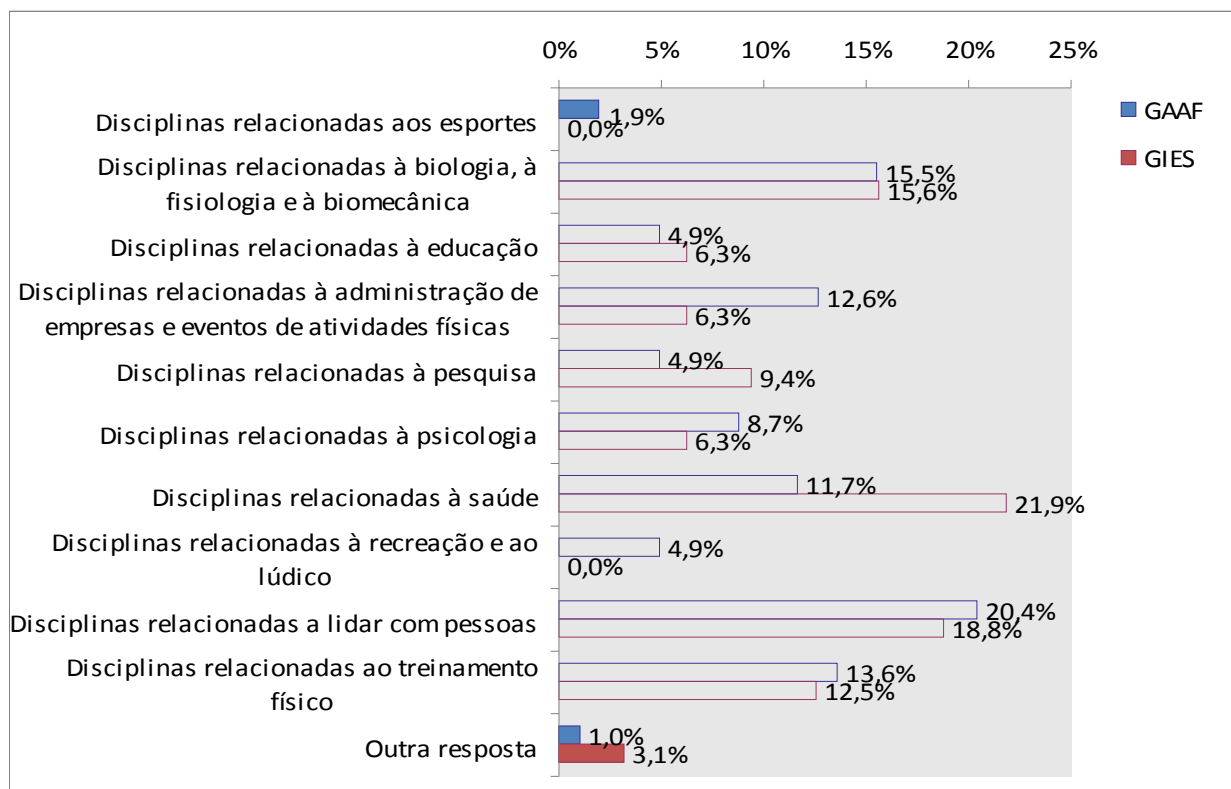


Tabela 38 - Distribuição da frequência de grupos de disciplinas consideradas mais importantes em um currículo de Educação Física para atender às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas

Grupos de disciplinas mais importantes para atender às necessidades dos clientes. Relacionadas:	Prioridade		1		2		3		4			
	GAAF		GIES		%		%		%			
	n	%	n	%	GAAF	GIES	GAAF	GIES	GAAF	GIES		
aos esportes	2	1,9%	0	0,0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
à biologia, à fisiologia e à biomecânica	16	15,5%	5	15,6%	10%	16%	2%	0%	1%	0%	3%	0%
à educação	5	4,9%	2	6,3%	1%	3%	1%	0%	1%	0%	2%	3%
à administração de empresas e eventos de atividades físicas	13	12,6%	2	6,3%	2%	0%	3%	3%	6%	0%	2%	3%
à pesquisa	5	4,9%	3	9,4%	0%	0%	1%	3%	1%	0%	3%	6%
à psicologia	9	8,7%	2	6,3%	0%	0%	1%	0%	6%	0%	2%	6%
à saúde	12	11,7%	7	21,9%	2%	0%	4%	9%	4%	13%	2%	0%
à recreação e ao lúdico	5	4,9%	0	0,0%	1%	0%	0%	0%	1%	0%	3%	0%
a lidar com pessoas	21	20,4%	6	18,8%	7%	3%	7%	3%	1%	13%	6%	0%
ao treinamento físico	14	13,6%	4	12,5%	5%	3%	3%	6%	5%	0%	1%	3%
Outra resposta	1	1,0%	1	3,1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	103	100%	32	100%								

Conforme pode ser visto no gráfico 3 e tabela 39, houve empate entre GAAF e

GIES ao apontarem como o fator mais relevante a qualidade dos professores das IES (25%) no processo de formação de profissionais qualificados para atuação no mercado de trabalho, de modo a atenderem as exigências dos consumidores de academias de atividades físicas. As principais diferenças aparecem na Estrutura física da Instituição de Ensino, em que os GIES tendem a valorizar mais (18,8% x 10,3%), e as Atividades extracurriculares (palestras, cursos de extensão, congressos) tendem a ser mais valorizadas pelos GAAF (17,5% x 6,3%). O item “Outra resposta” foi marcado por um GAAF (1%), justificando que todos os itens são importantes. Outros itens aparecem com opiniões muito próximas, conforme observadas a seguir.

Gráfico 3 – Comparativo entre GAAF e GIES os fatores mais relevantes na formação de profissionais qualificados para atuação no mercado de trabalho

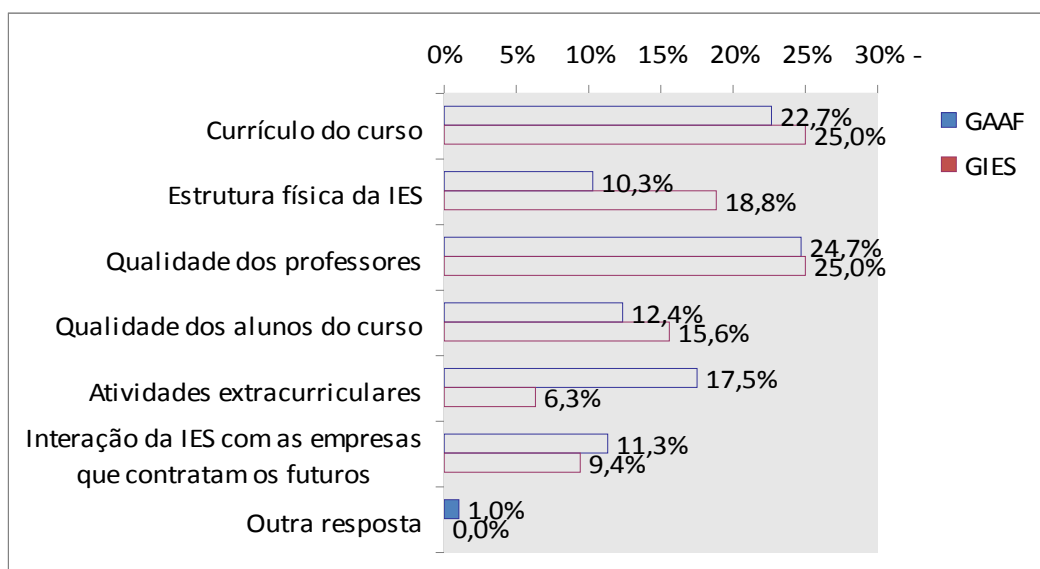


Tabela 39 - Distribuição da frequência dos fatores mais relevantes na formação de profissionais qualificados para atuação no mercado de trabalho, para atenderem às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas

Fatores em relação à formação de profissionais qualificados	Prioridade				1		2		3		4	
	GAAF		GIES		%		%		%		%	
	n	%	n	%	GAAF	GIES	GAAF	GIES	GAAF	GIES	GAAF	GIES
Currículo do curso	22	22,7%	8	25,0%	8%	6%	4%	19%	6%	0%	4%	0%
Estrutura física da Instituição de Ensino	10	10,3%	6	18,8%	1%	0%	3%	0%	1%	9%	5%	9%
Qualidade dos professores	24	24,7%	8	25,0%	14%	16%	7%	6%	2%	0%	1%	3%
Qualidade dos alunos do curso	12	12,4%	5	15,6%	0%	0%	4%	0%	4%	9%	4%	6%
Atividades extracurriculares (palestras, cursos de extensão, congressos)	17	17,5%	2	6,3%	2%	0%	3%	0%	8%	0%	4%	6%
Interação da Instituição de Ensino Superior com as empresas que contratam os futuros profissionais	11	11,3%	3	9,4%	1%	3%	3%	0%	3%	6%	4%	0%
Outra(s) resposta(s)	1	1,0%	0	0,0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	97	100%	32	100%								

Conforme gráfico 4 e tabela 40, é possível verificar que “Saber trabalhar com as pessoas” (25,6%), seguido por “ter realizado estágios durante a realização do curso superior” (17,1%), “saber liderar as pessoas” (14,6%), empatado com “conhecimento sobre a profissão” (14,6%) foram os itens julgados como mais importantes para uma competente atuação profissional, na visão dos GAAF. Os GIES concordam com os GAAF nos três itens mais importantes, porém atribuem o mesmo peso (19,2%) “Saber liderar as pessoas” não está entre os itens prioritários.

Gráfico 4 – Comparativo entre GAAF e GIES dos itens que julgam ser mais importante para uma competente atuação profissional

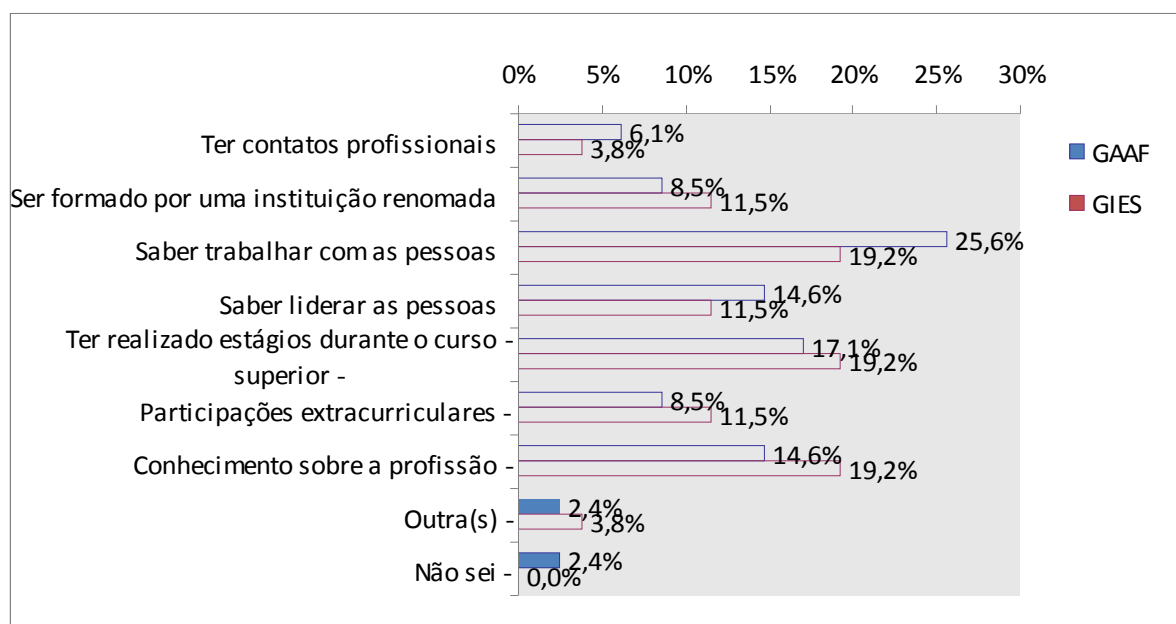


Tabela 40 - Distribuição da frequência dos itens que gestores julgam ser mais importantes para uma competente atuação profissional

Itens que gestores julgam ser mais importantes para uma competente atuação	Prioridade		1		2		3			
	GAAF		GIES		%		%			
	n	%	n	%	GAAF	GIES	GAAF	GIES		
Ter contatos profissionais (conhecer pessoas influentes da área)	5	6,1%	1	3,8%	0%	0%	4%	0%	2%	4%
Ser formado por uma instituição renomada	7	8,5%	3	11,5%	1%	8%	4%	4%	4%	0%
Saber trabalhar com as pessoas	21	25,6%	5	19,2%	17%	0%	6%	15%	2%	4%
Saber liderar as pessoas	12	14,6%	3	11,5%	2%	4%	6%	0%	6%	4%
Ter realizado estágios durante a realização do curso superior	14	17,1%	5	19,2%	4%	4%	7%	8%	4%	8%
Participações extracurriculares (congressos, eventos, seminário etc.)	7	8,5%	3	11,5%	4%	0%	1%	4%	4%	8%
Conhecimento sobre a profissão	12	14,6%	5	19,2%	5%	12%	5%	0%	5%	4%
Outra(s)	2	2,4%	1	3,8%	0%	4%	1%	0%	0%	0%
Não sei	2	2,4%	0	0,0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%
Total	82	100%	26	100%						

Os GAAF avaliaram de modo geral que os profissionais que se formam nos cursos de Educação Física estão pouco preparados (70,4%) para cumprir com competência as tarefas exigidas no seu ambiente de trabalho, e empataram quanto aos que acham

preparados e despreparados, com 14,8% cada uma das opiniões.

Enquanto os GIES consideram seus futuros profissionais como preparados (37,5%) ou muito preparados (62,5%), conforme apresenta a tabela 41.

Tabela 41 - Distribuição da frequência do entendimento de gestores sobre a competência dos profissionais que se formam nos cursos de Educação Física

Competência dos profissionais que se formam nos cursos de Educação Física	GAAF		GIES	
	Freq.	Freq. Relativa	Freq.	Freq. Relativa
Muito preparados	0	0,0%	3	37,5%
Preparados	4	14,8%	5	62,5%
Pouco preparados	19	70,4%	0	0,0%
Despreparados	4	14,8%	0	0,0%
Outra resposta	0	0,0%	0	0,0%
Total	27	100%	8	100%

Nesse quesito, nota-se que há uma disparidade entre os dois grupos de gestores sobre as percepções quanto ao entendimento da preparação dos profissionais que se formam, relativo a estarem preparados para cumprir com competência as tarefas exigidas em seu ambiente de trabalho. A maior parte dos gestores, que convivem (e contratam) os profissionais, avalia que 85,2% dos profissionais que se formam nos cursos de Educação Física saem, no máximo, pouco preparados, e os gestores ligados à formação acadêmica acreditam que 62,5% saem no mínimo preparados para atenderem às necessidades do mercado de trabalho.

5 Conclusões

Os gestores das empresas de atividades físicas do Plano Piloto de Brasília são, predominantemente, indivíduos do gênero masculino, com média de idade de 37 anos e pós-graduação lato sensu.

Já os gestores de instituições de ensino superior do Distrito Federal que possuem curso de graduação em Educação Física são, em sua quase totalidade, indivíduos do gênero masculino, com média de idade de 46 anos e pós-graduação Stricto Sensu, seja em nível de Mestrado ou Doutorado.

Sobre as academias de atividades física pesquisadas, a maior parte já sobreviveu aos períodos críticos de mortalidade do negócio, tendo mais de cinco anos de existência. Quase a metade delas possui até quinhentos alunos, a grande maioria oferece mais de cinco modalidades de atividades físicas e metade realiza pesquisas de mercado com seus clientes.

No que se refere às Instituições de Ensino Superior que oferecem o curso de Educação Física, metade está no mercado há mais de oito anos e possui até quinhentos alunos, e pouco mais de um terço delas realiza frequentemente pesquisa com seus alunos para verificação de potencialidades do curso.

Cerca da metade das academias de atividades física nunca manteve algum tipo de interação com instituição de ensino superior, acerca da qualificação necessária para o atendimento às exigências dos consumidores. Quando ocorre tal interação, as academias se relacionam prioritariamente através de iniciativas isoladas com professores das instituições de ensino superior. Por seu turno, as instituições de ensino superior, apenas a metade delas indica haver contato esporádico com proprietários, coordenadores e professores de academias de atividades físicas. Nos dois grupos prevalecem, como meio de troca de informações, as conversas pessoais e telefônicas, o que determina a existência de pouca interação e seu caráter pessoal quando, em detrimento de um

relacionamento interinstitucional.

Da pouca interação existente entre instituições de ensino superior e academias de atividades física, não se constata um consenso quanto a estratégias, para que a formação acadêmica possa refletir as necessidades do consumidor.

Isso ocorre a despeito dos dois grupos de gestores acreditarem ser de grande valor a troca de informações entre as instituições que formam e as empresas que contratam os profissionais de educação física.

Gestores de academias de atividades físicas e gestores de instituições de ensino superior entendem que o Profissional de Educação Física deve ter uma formação que priorize disciplinas que capacitem para o relacionamento interpessoal e aquelas relacionadas à biologia, à fisiologia e à biomecânica. Porém, a despeito de os grupos pesquisados serem compostos por gestores e que atuam nesse contexto, eles não indicaram como prioritárias disciplinas relacionadas à administração de empresas e eventos de atividades físicas, demonstrando que a formação do Profissional de Educação Física com um perfil gerencial não esteja entre as prioridades, principalmente para os gestores de Instituições de Ensino Superior.

Gestores de academias de atividades física e gestores de Instituições de Ensino Superior percebem de maneira semelhante as disciplinas mais importantes para a formação do Profissional de Educação Física. Ocorre que, distanciados no relacionamento interinstitucional, possuem entendimento diferente acerca do nível de capacitação com que os profissionais entram no mercado de trabalho. Enquanto os gestores de academias de atividades físicas acreditam que os recém-formados apresentam-se de pouco a muito pouco qualificados, ou seja, numa tendência de não estarem qualificados para a atuação profissional, os gestores de Instituições de Ensino Superior entendem que os recém-formados se apresentam de razoavelmente a totalmente qualificados, numa tendência de estarem qualificados para a atuação profissional. Assim, os gestores de IES entendem que a formação oferecida por seus cursos atende às necessidades do mercado consumidor, enquanto que na percepção dos gestores de academias de atividades físicas, a formação do profissional de Educação Física não consegue dotar esse indivíduo das condições exigidas pelo cliente que recebe os serviços por ele prestados. Assim, o resultado final, que é o profissional formado, é visto de maneira distinta pelos dois grupos, fato que ressalta a importância de um maior contato entre a realidade do mercado de trabalho e a formação dos profissionais, contribuindo assim com uma formação acadêmica mais eficaz. Os posicionamentos

apresentados são típicos de organizações que pouco se comunicam, ou não se comunicam, para tratarem de assuntos comuns.

Os dois grupos pesquisados concordam que a qualidade do corpo docente, o currículo do curso, as atividades extracurriculares e a estrutura física das instituições são os fatores mais relevantes na formação de profissionais qualificados. Também concordam que os itens mais importantes para uma atuação profissional são saber trabalhar com as pessoas, ter realizado estágios durante a realização do curso superior e ter conhecimento sobre a profissão.

A despeito de concordarem com esse rol de conteúdos e atitudes, para os gestores de academias de atividades físicas, os Profissionais de Educação Física iniciam a sua carreira profissional pouco preparados para cumprirem com competência as tarefas exigidas no seu ambiente de trabalho, o que é muito diferente da percepção dos gestores de instituições de ensino Superior, que entendem que os profissionais saem de suas instituições no mínimo preparados.

O estudo contata que tanto gestores das academias quanto gestores das IES valorizam a interação entre as organizações, mas na prática é possível verificar que este processo de interação pouco ocorre.

Tanto os representantes das instituições de ensino superior, como as academias de atividades físicas, não indicam uma atitude no sentido de procurar e dar prosseguimento no processo de interação institucional, o que compromete uma formação acadêmica condizente com as solicitações de mercado consumidor cada vez mais maduro e exigente.

Assim, o que se constata é que o distanciamento existente entre as instituições de ensino superior e empresas de atividades físicas promove percepções antagônicas acerca da capacitação oferecida e indicam haver uma necessidade premente de esforços, para que uma contínua atuação entre esses segmentos supra o mercado de trabalho com profissionais aptos a satisfazerem as reais necessidades de uma sociedade dinâmica e cada vez mais ciente do essencial papel do Profissional de Educação Física.

Por fim, depreende-se que a gestão da formação acadêmica é um assunto extremamente complexo, que envolve inúmeras variáveis, sendo inviável concluir que apenas uma delas seja suficiente alcançar os melhores resultados, mas o estudo indica a premência de ações bidirecionais que realizem a permanente conexão entre instituições de ensino superior e empresas de atividades físicas. A principal beneficiada será a sociedade, que receberá os reflexos positivos de todo o processo implantado.

6 Sugestão

Por ser um tema atual e, simultaneamente, ainda pouco aprofundado, é importante que novas pesquisas sejam realizadas, incluindo outras populações, tais como as de escolas públicas, escolas particulares, clubes sociais e esportivos, empresas de aprendizagem de modalidades esportivas, clubes de práticas profissionais de esporte, dentre outras.

A permanente interação entre as instituições formadoras e as empresas que contratam o profissional de Educação Física contribui decisivamente na gestão da formação acadêmica e proporciona um melhor atendimento às demandas do mercado consumidor.

7 Referências Bibliográficas

ANASTASIOU, L.G.C.; ALVES, L.P.. (org). *Processos de Ensino na Universidade: Pressupostos para as estratégias de trabalho em aula*. 6ª edição – Joinville, SC: UNIVILLE, 2006. 144p.

ANTUNES, A.C.. Mercado de trabalho e educação física: aspectos da preparação profissional. *Revista de Educação*, Vol. 10, nº 10, 2007.

ARIZA, A.C.. Planejamento e ações de marketing. In: COLOMBO, S.S (Org). *Gestão Educacional: uma nova visão*. Porto Alegre: Artmed, 2004. p. 66-78.

AZEVÊDO, P. H., et al. Administração estratégica e gestão de unidades públicas de ensino superior: a experiência da Faculdade de Educação Física da Universidade de Brasília. *Lecturas Educación Física y Deportes*, Argentina, Ano 10, nº77, outubro, 2004. Disponível em <http://www.efdeportes.com/efd77/admin.htm>. Acessado em 13/07/2008 às 13:10.

AZEVÊDO, P. H.; Formação Acadêmica do Profissional de Educação Física e Preparação para o Mercado de Trabalho. In: III Congresso Centro-Oeste de Ciências do Esporte (III CONCOCE), 2008, Cuiabá - MT. *Anais do III Congresso Centro-Oeste de Ciências do Esporte / Colégio Brasileiro de Ciências do Esporte*. Cuiabá: CBCE-MT, 2008. v. ISSN. p. 1-7.

BERNADIM, M. L.. O significado da crise do mercado de trabalho. *Científico*. Ano VII, v. II, p.314. Salvador, julho-dezembro 2007.

BERTEVELLO, G. Academias de ginástica e condicionamento físico – desenvolvimento. In: DaCOSTA, L. P. (Org.). *Atlas do esporte no Brasil*. Rio de Janeiro: Shape, 2005.

BETTI, M. Perspectivas na formação profissional. In: MOREIRA, W. (Org.). *Educação*

Física & Esportes: perspectivas para o século XXI. Campinas: Papirus, 1992. p. 239-254.

BRASIL, *Censo da educação superior. Versão preliminar*. Brasília: INEP, 2008. Disponível: <http://www.inep.gov.br/superior/censosuperior/>. Acessado em 14/06/09, às 20:05.

BRASIL, Conselho Federal de Educação – *Resolução CFE nº 03/87*, de 16 de junho de 1987, Brasília: Documenta 315/setembro, 1987. Disponível em http://www.crefsp.org.br/interna.asp?campo=72&secao_id=117. Acessado em 28/12/2009, às 19:47.

BRASIL, Conselho Federal de Educação Física. *Resolução CONFEF nº 021/2000*. Dispõe sobre o registro de pessoas jurídicas nos Conselhos Regionais de Educação Física. Disponível em http://www.confef.org.br/extra/resolucoes/conteudo.asp?cd_resol=21. Acessado em 23/07/09, às 17:16.

BRASIL, Conselho Federal de Educação Física. *Resolução CONFEF nº 046/2002*. Dispõe sobre a Intervenção do Profissional de Educação Física e respectivas competências e define os seus campos de atuação profissional. Disponível em http://www.confef.org.br/extra/resolucoes/conteudo.asp?cd_resol=82. Acessado em 18/12/2009, às 07:40.

BRASIL, Conselho Nacional de Educação – Câmara de Educação Superior, *Resolução Nº 4, de 6 de abril de 2009*. Dispõe sobre carga horária mínima e procedimentos relativos à integralização e duração dos cursos de graduação em Biomedicina, Ciências Biológicas, Educação Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Nutrição e Terapia Ocupacional, bacharelados, na modalidade presencial. Disponível em http://portal.mec.gov.br/dmdocuments/rces004_09.pdf. Acessado em 15/12/2009, às 15:40.

BRASIL, Conselho Nacional de Educação – Conselho Pleno, *Parecer CNE/CES nº 400 de 24 de novembro de 2005*. Consulta sobre a aplicação das Diretrizes Curriculares Nacionais para a Formação de Professores da Educação Básica e das Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de graduação em Educação Física ao curso de Educação Física (licenciatura). Disponível em http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/pces0400_05.pdf. Acessado em 16/12/2009, às 10:15.

BRASIL, Conselho Nacional de Educação – Conselho Pleno, *Resolução CNE/CP nº 1, de 18 de Fevereiro de 2002a*. Institui Diretrizes Curriculares Nacionais para a Formação de Professores da Educação Básica, em nível superior, curso de licenciatura, de graduação plena. Disponível em http://portal.mec.gov.br/seesp/arquivos/pdf/res1_2.pdf. Acessado em 12/12/2009, às 16:20.

BRASIL, Conselho Nacional de Educação – Conselho Pleno, *Resolução CNE/CP nº 2, de 19 de Fevereiro de 2002b*. Institui a duração e a carga horária dos cursos de licenciatura, de graduação plena, de formação de professores da Educação Básica em nível superior. Disponível em http://portal.mec.gov.br/seesp/arquivos/pdf/res2_2.pdf. Acessado em 12/12/2009, às 17:00.

BRASIL, Conselho Nacional de Educação – Conselho Pleno, *Resolução CNE/CP nº 7, de 31 de Março de 2004*. Dispõe as Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de graduação em Educação Física, em nível superior de graduação plena. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CES07-04.pdf>. Acessado em 12/12/2009, às 15:21.

BRASIL, Conselho Nacional de Educação – Conselho Pleno, *Resolução CNE/CP nº 7, de 31 de Março de 2004*. Dispõe as Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de graduação em Educação Física, em nível superior de graduação plena. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CES07-04.pdf>. Acessado em 12/12/2009, às 15:21.

BRASIL, *Lei nº 9696, de 1º de setembro de 1998*. Dispõe sobre a regulamentação da profissão de Educação Física e cria os respectivos Conselho Federal e Conselhos regionais de Educação Física. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2 set. 1998.

BRASIL, Ministério de Educação e Cultura. *Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional: Lei nº 9.369, de 20 de dezembro de 1996*. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9394.htm. Acessado em 09/12/2009, às 08:35.

BRASIL, Resolução CONFED nº 134/2007. Dispõe sobre a função de Responsabilidade Técnica nos estabelecimentos prestadores de serviços no campo das atividades físicas e esportivas. Disponível em http://www.confef.org.br/extra/resolucoes/conteudo.asp?cd_resol=189. Acessado em 03/01/2010.

BRASIL, *Resolução CONFED nº 156/2008. Estatuto do CONFED*. Rio de Janeiro, 08 de

maio de 2008. Disponível em http://www.confef.org.br/extra/resolucoes/conteudo.asp?cd_resol=213. Acessado em 06/01/2010, às 15:21.

BRASIL, *REUNI – Diretrizes Gerais*. Documento Elaborado pelo Grupo Assessor nomeado pela Portaria nº 552 SESu/MEC, de 25 de junho de 2007, em complemento ao art. 1º §2º do Decreto Presidencial nº 6.096, de 24 de abril de 2007. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/sesu/arquivos/pdf/diretrizesreuni.pdf>. Acessado em 10/03/2009, às 07:36.

BRETZKE, M. Marketing de relacionamento e competição em tempo real. São Paulo: Editora Atlas: 2000. (1ª edição)

BRITO NETO, A. C., et al. O perfil acadêmico-profissional da formação de professores do CEDF/UEPA frente às diretrizes curriculares nacionais da Educação Física. In: *Encontro de Pesquisa Educacional do Norte e Nordeste, 19., 2009, João Pessoa*. Educação, direitos humanos e inclusão social. *Anais...* João Pessoa: PPGE/UEPB, 2009.

BUENO, M.F.Z; REZENDE A. L. G.. Estudo comparativo da opinião dos estudantes ingressos e egressos do curso de Educação Física da UnB sobre o currículo de formação profissional (Resumo). *FIEP BULLETIN*, Volume 78, Edição Especial, Artigo I, 2008.

CONSELHO REGIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA - CREF-DF. Dados sobre as empresas credenciadas – Disponível em <http://www.cref7.org.br/> Acessado em 10/03/09, às 22:03.

DaCOSTA, L. P. Cenário de tendências gerais dos esportes e atividades físicas no Brasil. In: DaCOSTA, L. P. (Org.). *Atlas do esporte no Brasil*. Rio de Janeiro: Shape, 2005.

DELORS, J.. *Educação: Um Tesouro a Descobrir*. Relatório para a UNESCO da Comissão Internacional sobre educação para o século XXI, São Paulo: UNESCO, MEC, Editora Cortez, Brasília, DF, 1997. 288 p.

DaCOSTA, L. P. Regulamentação da Profissão do Educador Físico. *R. Min. Educ. Fís.*, Viçosa, 5 (1): 65 - 68, 1997. Entrevista concedida a J. G. Carino Sales. Disponível em <http://www.revistamineiraefi.ufv.br/artigos/arquivos/934609e658440a678cbedfc91d375e00.pdf>. Acessado em 10/06/2010, às 15:00.

GONDIM, S. M. G.. Perfil profissional e mercado de trabalho: relação com a formação acadêmica pela perspectiva de estudantes universitários. *Estudos de Psicologia*, 7(2), 2002. 299-309p.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS (INEP/MEC). *Apresentados resultados do Censo da Educação Superior 2007*. Brasília: INEP, 2007. Disponível em http://www.inep.gov.br/imprensa/noticias/censo/superior/news09_01.htm, em 02/02/09. Acessado em 14/06/09, às 21:03.

KOTLER, P. *Marketing para o século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados*. São Paulo: Futura, 1999.

MELO, P. *Como os jovens devem se preparar para iniciar uma carreira?* Disponível em http://www.administradores.com.br/noticias/como_os_jovens_devem_se_preparar_para_iniciar_uma_carreira/22442/. Acessado em: 27 de abril de 2009 às 19:04.

MELO, V. A.. Os Arquivos da Escola Nacional de Educação Física e Desportos (1945-1966): a importância de uma revista e iniciativas de preservação. *Arquivos em Movimento*, Rio de Janeiro, v.1, n.1, jan/jun 2005. p.33-43.

MINAYO, M. C. S.; SANCHES, O. Quantitativo-qualitativo: oposição ou complementaridade? *Cadernos de Saúde Pública*, v.9, n.3, Rio de Janeiro, July/Sept.1993.

MINISTÉRIO DE EDUCAÇÃO E CULTURA (MEC) *Instituições Credenciadas, autorizadas e reconhecidas*. Disponível em http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=12467&Itemid=783. Acessado em 01/06/09, às 7:20.

MOURÃO, L., et al. *Útil e Agradável? Um Diagnóstico da Percepção de Acadêmicos de Educação Física Sobre Os Jogos Pan-Americanos e sua Adesão ao Voluntariado*. In: Rejane Penna Rodrigues; Leila Mirtes Magalhães Pinto; Rodrigo Terra; Lamartine Pereira DaCosta. (Org.). *Legados de Mega-Eventos Esportivos*. 1 ed. Brasília: Ministério Do Esporte, 2008, v. 1, p. 285-292.

NETO, S.S., et al. A Formação do profissional de Educação Física no Brasil: Uma história sob a perspectiva da legislação Federal no século XX. *Revista Brasileira de Ciências do Esporte*, Campinas, v. 25, n. 2, p. 113-128, jan. 2004.

NUNES, E.; CARVALHO, M.M.. Ensino universitário, corporação e profissão: paradoxos e dilemas brasileiros. *Sociologias*, no.17, Porto Alegre, Jan./June, 2007.

PEPPERS and ROGERS Group. *CRM Series. Marketing 1 to 1: Um guia executivo para*

- entender e implantar estratégias de *Customer Relationship Management*. Janeiro, 2000.
- SANTOS, C. R.. *A Gestão Educacional e Escolar para a Modernidade*. São Paulo: Cengage Learning, 2008. 104p.
- SEBRAE. *10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas*. São Paulo: SEBRAE-SP, 2008. Disponível em [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/4BB33E51D81E5AE2832574E100742A84/\\$File/NT00039182.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/4BB33E51D81E5AE2832574E100742A84/$File/NT00039182.pdf). Acessado em 03/06/2010, às 14:05.
- SILVA, J. J. C.. Gestão escolar participativa e clima organizacional. *Revista Gestão em Ação*. Salvador, v. 4, n. 2, p. 49/59, jul/dez, 2001. Disponível em: <http://www.gestaoemacao.ufba.br/revistas/gav4n201.pdf>. Acesso em 13/04/2010 às 18:00.
- SILVA, N. N.. *Amostragem probabilística: um curso introdutório*. 2 ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2001.
- SILVA, O. O. N.; SOUZA, C.L.. Disposições legais em Educação Física: ingerências do CONFEF na tentativa de restrição profissional. *Lecturas Educación Física y Deportes*, Argentina, Ano 14, nº135, agosto, 2009. Disponível em <http://www.efdeportes.com/efd135/disposicoes-legais-em-educacao-fisica-ingerencias-do-confef.htm>. Acessado em 13/12/2009 às 15:06.
- SOBRAL, F. A. F. Educação para a competitividade ou para a cidadania social? *São Paulo em perspectiva*, 14(1) 2000.
- STEINHILBER, J. Opções de graduação para intervenção profissional. *Revista E.F.*, n 9, mar/2006. Disponível em <http://www.confef.org.br/extra/revistaef/show.asp?id=3613>. Acessado em 10/02/2010, às 08:14.
- STONE, M.; WOODCOCK, N.; MACHTYNGER, L.. *CRM – Marketing de Relacionamento com os clientes*. 2ªed. São Paulo: Futura, 2001.
- TACHIZAWA, T.; ANDRADE, R. O. B.. *Gestão de Instituições de Ensino*. 4ª edição – revisada e ampliada. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006. 288p.
- TANI, G.. Avaliação das condições do ensino de graduação em Educação Física: garantia de uma formação de qualidade. *Revista Mackenzie de Educação Física e Esporte* - São Paulo, Editora Mackenzie, v.6, n.2. p. 55-70, 2007.

THOMAS, J. R.; NELSON, J.K.; SILVERMAN, S. *Métodos de Pesquisa em Atividade Física*. 5ª edição. Porto Alegre: Artimed, 2007.

TUBINO, M. *Eficiência e eficácia nas universidades: estratégias para decisões eficientes e eficazes nas universidades: estudo de uma teoria sistêmica para as decisões administrativas*. São Paulo: IBRASA, 1980.

VERGARA, S. C.. *Projetos e relatórios em pesquisa em administração*. 8ª Ed. São Paulo: Atlas, 2007.

WESTIN, R.. "Universidade federal não olha o mercado", diz professor. Folha de São Paulo, São Paulo, 29 de Junho de 2010. Disponível em <http://www1.folha.uol.com.br/saber/758880-universidade-federal-nao-olha-o-mercado-diz-professor.shtml>. Acessado em 30/06/2010, às 23:20.

8 ANEXOS



Anexo A – Modelo das Cartas de Aceite

Solicitação de Autorização

Eu, Michele do Coito Ruzicki, mestranda em Educação Física, na Universidade de Brasília (UnB), sob orientação do Prof. Dr Paulo Henrique Azevêdo, solicito autorização para coletar dados através de um questionário aplicado aos gestores de sua instituição, com o intuito de pesquisar a respeito da interação entre as Instituições de Ensino Superior com o mercado de trabalho do profissional de Educação Física.

Brasília – DF, ____ de _____ de 2010.

Atenciosamente,

Michele do Coito Ruzicki

Matrícula: 10/20820 – UnB

Mestranda do Programa de Pós-graduação em Educação Física

Recebi o original e autorizo.

Brasília, ____/____/2010.



Anexo B – Modelo do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

Nome: _____

Prezado Gestor,

Você está sendo convidado a participar de um estudo sobre o tema “A interação entre Instituições de Ensino Superior e o Mercado de Trabalho do Educador Físico”, realizado pela estudante de mestrado em Educação Física, **Michele do Coito Ruzicki**, sob orientação do Prof. Dr. **Paulo Henrique Azevêdo**, ambos da Universidade de Brasília.

Ao aceitar participar, você responderá um questionário apresentado pela própria pesquisadora, de forma presencial em horário previamente agendado. Sua participação é voluntária e você poderá desistir a qualquer momento da pesquisa sem nenhum prejuízo. Este estudo é investigativo, não trazendo danos nem riscos aos pesquisados. Os resultados serão divulgados sem qualquer identificação, preservando o sigilo das informações da Instituição e de seus participantes.

Em caso de dúvida ou necessidade de esclarecimentos adicionais, entre em contato com os pesquisadores.

Pesquisadora Responsável: Prof^a Esp. Michele do Coito Ruzicki

E-mail: micheleruzicki@yahoo.com.br

Tel: (61) 8142-1767

Orientador: Prof. Dr. Paulo Henrique Azevêdo

E-mail: gesporte@unb.br

Tel: (61) 3107-2553

Caso tenha entendido os procedimentos da pesquisa e deseje participar, por favor assine abaixo. Uma via será mantida pelos pesquisadores e a outra é sua.

_____/_____/2010.

Assinatura do participante

Data

Brasília – DF, ____ de _____ de 2010.

Atenciosamente,

Michele do Coito Ruzicki

Matrícula: 10/20820 – UnB

Mestranda do Programa de Pós-graduação em Educação Física

Paulo Henrique Azevêdo

Matrícula: 140.520 – UnB

Orientador do Programa de Pós-graduação em Educação Física



Anexo C – Questionário para os Gestores das Empresas do Mercado de Trabalho

Questionário de sondagem **Informações gerais e instruções para o preenchimento**

Brasília, DF – maio de 2010.

Prezado(a) Senhor(a),

Esta pesquisa é parte fundamental de minha dissertação de Mestrado em Educação Física na Universidade de Brasília – UnB, a qual é orientada pelo Prof. Dr. Paulo Henrique Azevêdo.

A sua colaboração permitirá a conclusão de um estudo científico que implicará em novos conhecimentos sobre a necessidade de ampla interação entre as instituições de ensino superior e as empresas e organizações que contratam os serviços profissionais do Educador Físico, visando a uma formação compatível com as exigências do mercado consumidor.

Para que as respostas representem a realidade de forma fidedigna, garanto a confidencialidade e impessoalidade do respondente no questionário e nas respostas.

Todos os dados serão tratados no conjunto das respostas e nunca de maneira personalizada.

Leia atentamente as questões e opções de resposta, seguindo as instruções de preenchimento.

Agradeço desde já a atenção dispensada, e coloco-me a disposição, para solucionar qualquer dúvida, pelos telefones (61) 8142-1767 e no endereço de correio eletrônico micheleruzicki@yahoo.com.br.

Atenciosamente,

Michele do Coito Ruzicki
Matrícula: 10/20820 – UnB
Mestranda do Programa de Pós-graduação em Educação Física

Instruções de preenchimento

Responda os itens a seguir, analisando cuidadosamente a pergunta e cada uma das opções existentes.

Marque um “X” no quadrado correspondente à opção de resposta que lhe for mais adequada, de acordo com o formato de cada questão e, quando for necessário, complete a resposta no local designado.

Coloque mais de uma resposta apenas nas questões em que isso for expressamente permitido. Este questionário possui 30 questões numeradas e 6 (seis) folhas numeradas a partir desta página.

Queira, por gentileza, responder as questões tendo como base o que ocorre ou ocorreu em sua instituição, e deixe em branco aquelas questões que representem algo fora das experiências vividas em sua instituição.

Somente coloque mais de uma resposta nas questões que indicarem expressamente que isso possa ser feito.

Questionário para Gestores das Empresas de Atividades Físicas

1. Qual sua função?

- Proprietário único
- Sócio proprietário
- Coordenador Geral
- Coordenador de Área. Qual? _____
- Outra função. Qual? _____

2. Qual é a sua idade?

_____ anos completos.

3. Qual é o seu gênero?

- Masculino
- Feminino

4. Qual é o seu nível de escolaridade?

- 2º grau completo.
- Curso superior incompleto.
- Curso superior completo. Área: _____
- Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em nível de Especialização incompleto. Área: _____
- Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em nível de Especialização completo. Área: _____
- Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Mestrado incompleto. Área: _____
- Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Mestrado completo. Área: _____
- Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Doutorado incompleto. Área: _____
- Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Doutorado completo. Área: _____
- Outro nível de escolaridade. Qual? _____

5. Há quanto tempo sua empresa está no mercado?

- Até 01 ano
- Entre 1 ano e 5 anos
- Entre mais de 5 anos e 10 anos
- Mais de 10 anos

6. Qual é o quantitativo mensal de clientes que sua empresa atende?

- Até 500 clientes
- Entre 501 a 1.000 clientes
- De 1.001 a 2.000 clientes
- Mais de 2.000 clientes

7. Quantas modalidades de atividades físicas sua empresa oferece?

- Até 02 modalidades de atividades físicas
- Entre 03 e 04 modalidades de atividades físicas
- Entre 05 e 06 modalidades de atividades físicas
- Mais de 06 modalidades de atividades físicas

8. Quanto aos locais de trabalho dos profissionais de Educação Física que atuam em sua empresa, é possível verificar que: **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- Trabalham apenas nesta empresa
- Alguns são professores também em escolas
- Alguns são professores também em outras academias
- Alguns trabalham também em outras empresas
- Não tenho conhecimento
- Outra resposta. Qual? _____

9. Sua empresa faz pesquisa de mercado para conhecer as necessidades e desejos de seus clientes?

- Sim, já foi realizada pelo menos 01 vez
- Sim, é realizada frequentemente
- Não realizada até o presente momento
- Não possuo interesse em realizar
- Outra resposta. Qual? _____

10. Caso tenha realizado pesquisa de mercado para conhecer as necessidades e desejos de seus clientes, sua empresa desenvolve ações práticas para atender aos resultados da pesquisa?

- Desenvolve totalmente
- Desenvolve razoavelmente
- Desenvolve muito pouco
- Não desenvolve

Algum comentário que julgue necessário: _____

11. Sua empresa realiza algum treinamento especializado com os seus profissionais de Educação Física, para atender as novas necessidades de demandas pelos clientes?

- Realiza sempre
- Realiza esporadicamente
- Realiza raramente
- Não realiza. Motivo: _____
- Outra resposta. Qual? _____

12. Sobre os profissionais recém-formados de Educação Física, que são contratados para trabalharem em sua empresa:

- Chegam totalmente qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam razoavelmente qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam pouco qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam muito pouco qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam sem qualidade para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Outra resposta. Qual? _____

13. Você entende ser importante manter uma permanente troca de informações com as instituições formadoras de profissionais de Educação Física (Universidades, Centros Universitários e Faculdades)?

- Extremamente importante
- Bastante importante
- Pouco importante
- Não é importante
- Não sei

14. Sua empresa mantém algum tipo de troca de informações com alguma(s) instituição(ões) de ensino superior, acerca da qualificação necessária para o atendimento às exigências dos consumidores e da academia?

- Permanentemente
- Esporadicamente
- Raramente
- Nunca
- Outra resposta. Qual: _____

15. Caso a sua empresa mantenha algum tipo de troca de informações com instituição de ensino superior, qual(ais) é(são) essa(s) instituição(ões)?

- Faculdade Albert Einstein - FALBE
- Faculdade Alvorada de Educação Física e Desporto - FAEFD
- Faculdade Santa Terezinha – FAST
- Centro Universitário de Brasília - UniCEUB
- Centro Universitário Euro-Americano - UNIEURO
- Centro Universitário Planalto do Distrito Federal – UNIPLAN

- Universidade Católica de Brasília - UCB
- Universidade de Brasília - UnB
- Universidade Paulista – UNIP
- Outra(s). Qual(ais)? _____

16. Caso a sua empresa mantenha algum tipo de troca de informações com instituição de ensino superior, através de quem é realizado esse intercâmbio de informações? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- Através da Reitoria da Instituição
- Através do Diretor do Departamento
- Através do Coordenador de Curso
- Através de Professores
- Outra resposta. Qual? _____

17. Caso a sua empresa mantenha algum tipo de troca de informações com instituição de ensino superior, de que maneira é realizado esse intercâmbio de informações? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- De maneira formal, com o registro escrito das informações (por exemplo, através e-mail, ofício entre outras)
- De maneira formal, com agendamento e realização de reuniões
- De maneira informal, apenas em conversas pessoais e/ou telefônicas
- Outra resposta. Qual? _____

18. Caso a sua empresa mantenha algum tipo de troca de informações com instituição de ensino superior, você tem observado se esse intercâmbio tem gerado atividades extracurriculares, como por exemplo, palestras, cursos e outros, visando a melhoria na qualificação dos alunos de graduação?

- Sempre
- Algumas vezes
- Raramente
- Nunca
- Não sei responder
- Outra resposta. Qual? _____

19. Caso a sua empresa mantenha atividades de interação efetivas com instituição de ensino superior, realizando cursos, palestras, reuniões, ou recebendo os alunos em sua academia, com que frequência isso acontece?

- Semanalmente
- Mensalmente
- Semestralmente
- Anualmente
- Acontece esporadicamente
- Nunca ocorreu

20. Caso a sua empresa mantenha atividades de interação efetivas com instituição de ensino superior, quais são as formas de intercâmbio? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).** Cite a Instituição de Ensino Superior.

- Minha empresa realiza palestras para os alunos. Instituição: _____
- Minha empresa realiza cursos para os alunos. Instituição: _____
- Minha empresa realiza reuniões com os alunos para esclarecer sobre o funcionamento de uma academia de atividades físicas. Instituição: _____
- Minha empresa envia profissional de Educação Física para realizar relato de experiência profissional para os alunos. Instituição: _____
- Outras atividades. Quais: _____

21. Caso a sua empresa não mantenha algum tipo de troca de informações com instituição de ensino superior, qual o motivo? **(Pode marcar mais de uma resposta).**

- Nunca procurei uma instituição de ensino
- Nunca fui procurado por uma instituição de ensino
- Fui procurado, mas não houve prosseguimento

Procurei, mas não houve prosseguimento

Outra resposta. Qual? _____

22. Você concorda que as instituições de ensino superior oferecem uma formação compatível com as necessidades dos clientes e das academias?

Concordo totalmente

Concordo parcialmente

Discordo parcialmente

Discordo totalmente

Não sei

23. Caso alguma instituição de ensino superior procure sua empresa, você possui interesse para interagir, seja através de estúdios ou outras formas de relacionamento?

Total interesse

Muito interesse

Pouco interesse

Não possui interesse

Não sei responder

Outra resposta. Qual? _____

24. Quais são as atividades que, no seu entendimento, são relevantes na interação com as instituições de ensino superior? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

Realização de cursos sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias.

Realização de palestras sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias.

Informação permanente às Instituições de Ensino Superior sobre exigências do consumidor visando a adequação curricular, com vistas a uma formação atualizada dos alunos.

Realização de reuniões com os professores das Instituições de Ensino Superior visando apresentar as necessidades dos consumidores, de maneira atualizada

Outra(s). Qual? _____

25. Qual o seu entendimento sobre a afirmativa: "Num mercado altamente competitivo, como é o de academias de atividades físicas, o relacionamento com instituições de ensino que formam os profissionais que atuam nesse ambiente produz vantagem competitiva sobre os seus concorrentes":

Concordo totalmente

Concordo parcialmente

Concordo muito pouco

Discordo totalmente

Não sei.

Outra resposta? Qual? _____

26. Durante o processo de formação inicial (graduação), o que você considera que será mais importante para formação de um futuro profissional de Educação Física?

Muito mais aulas práticas do que aulas teóricas

Mais aulas práticas do que aulas teóricas

Muito mais aulas teóricas do que aulas práticas

Mais aulas teóricas do que aulas práticas

Mesma quantidade de aulas teóricas e aulas práticas

Outra resposta? Qual? _____

27. Quais os quatro grupos de disciplinas que você considera mais importantes em um currículo de Educação Física para atender as exigências dos consumidores de academias de atividades físicas? **Marque somente os quatro mais importantes e numere-as de 1 a 4**, sendo:

(1) o mais importante (2) o segundo mais importante (3) o terceiro mais importante (4) o quarto mais importante

() Disciplinas relacionadas aos esportes

() Disciplinas relacionadas à biologia, à fisiologia e à biomecânica

- () Disciplinas relacionadas à educação
- () Disciplinas relacionadas à administração de empresas e eventos de atividades físicas
- () Disciplinas relacionadas à pesquisa
- () Disciplinas relacionadas à psicologia
- () Disciplinas relacionadas à saúde
- () Disciplinas relacionadas à recreação e ao lúdico
- () Disciplinas relacionadas a lidar com pessoas
- () Disciplinas relacionadas ao treinamento físico
- () Outra resposta. Qual? _____

28. Quais os quatro fatores mais relevantes na formação de profissionais qualificados para atuação no mercado de trabalho, para atenderem às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas? **Marque somente os quatro mais importantes e numere-as de 1 a 4**, sendo:

- (1) o mais importante (2) o segundo mais importante (3) o terceiro mais importante (4) o quarto mais importante
- () Currículo do curso.
 - () Estrutura física da Instituição de Ensino
 - () Qualidade dos professores
 - () Qualidade dos alunos do curso
 - () Atividades extracurriculares (palestras, cursos de extensão, congressos)
 - () Interação da Instituição de Ensino Superior com as empresas que contratam os futuros profissionais
 - () Outra(s) resposta(s). Qual? _____

29. O que você julga ser mais importante para uma competente atuação profissional? **Marque somente as três mais importantes e numere-as de 1 a 3**, sendo:

- (1) o mais importante (2) o segundo mais importante (3) o terceiro mais importante

- Ter contatos profissionais (conhecer pessoas influentes da área)
- Ser formado por uma instituição renomada
- Saber trabalhar com as pessoas
- Saber liderar as pessoas
- Ter realizado estágios durante a realização do curso superior
- Participações extracurriculares (congressos, eventos, seminário etc.)
- Conhecimento sobre a profissão
- Outra(s). Qual (ais)? _____
- Não sei

30. De modo geral, os profissionais que se formam nos cursos de Educação Física estão preparados para cumprir com competência, as tarefas exigidas no seu ambiente de trabalho?

- Muito preparados
- Preparados
- Pouco preparados
- Despreparados
- Não sei



Anexo D – Questionário para os Gestores das Instituições de Ensino Superior

Questionário de sondagem
Informações gerais e instruções para o preenchimento

Brasília, DF – maio de 2010.

Prezado(a) Senhor(a),

Esta pesquisa é parte fundamental de minha dissertação de Mestrado em Educação Física na Universidade de Brasília – UnB, a qual é orientada pelo Prof. Dr. Paulo Henrique Azevêdo.

A sua colaboração permitirá a conclusão de um estudo científico que implicará em novos conhecimentos sobre a necessidade de ampla interação entre as instituições de ensino superior e as empresas e organizações que contratam os serviços profissionais do Educador Físico, visando a uma formação compatível com as exigências do mercado consumidor.

Para que as respostas representem a realidade de forma fidedigna, garanto a confidencialidade e impessoalidade do respondente no questionário e nas respostas.

Todos os dados serão tratados no conjunto das respostas e nunca de maneira personalizada.

Leia atentamente as questões e opções de resposta, seguindo as instruções de preenchimento.

Agradeço desde já a atenção dispensada, e, para solucionar/esclarecer qualquer dúvida, coloco-me à disposição pelos telefones (61) 8142-1767 e no endereço de correio eletrônico micheleruzicki@yahoo.com.br.

Atenciosamente,

Michele do Coito Ruzicki
Matrícula: 10/20820 – UnB
Mestranda do Programa de Pós-graduação em Educação Física

Instruções de preenchimento

Responda os itens a seguir, analisando cuidadosamente a pergunta e cada uma das opções existentes.

Marque um “X” no quadrado correspondente à opção de resposta que lhe for mais adequada, de acordo com o formato de cada questão e, quando for necessário, complete a resposta no local designado.

Coloque mais de uma resposta apenas nas questões em que isso for expressamente permitido. Este questionário possui 31 questões numeradas e 6 (seis) folhas numeradas a partir desta página.

Queira, por gentileza, responder as questões tendo como base o que ocorre ou ocorreu em sua instituição, e deixe em branco as questões que representem algo fora das experiências vividas em sua instituição.

Somente coloque mais de uma resposta nas questões que indicarem expressamente que isso possa ser feito.

Questionário para Gestores das Instituições de Ensino Superior

1. Qual sua função?

- Diretor do Departamento de Educação Física
 Coordenador do Curso de Educação Física
 Outra função. Qual? _____

2. Qual é a sua idade?

_____ anos completos.

3. Qual é o seu gênero?

- Masculino
 Feminino

4. Qual é o seu nível de escolaridade?

- Curso superior completo. Área: _____
 Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em nível de Especialização incompleto. Área: _____
 Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em nível de Especialização completo. Área: _____
 Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Mestrado incompleto. Área: _____
 Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Mestrado completo. Área: _____
 Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Doutorado incompleto. Área: _____
 Curso de Pós-Graduação Stricto Sensu em nível de Doutorado completo. Área: _____
 Outro nível de escolaridade. Qual? _____

5. Qual é o quantitativo de alunos cadastrados no curso de Educação Física?

- Até 500 alunos
 Entre 501 a 1.000 alunos
 De 1.001 a 2.000 alunos
 Mais de 2.000 alunos

6. Qual é o tempo de existência do curso de Educação Física em sua instituição?

- Até 02 anos
 Entre 02 e 04 anos
 Entre 05 e 08 anos
 Mais de 08 anos

7. Quanto aos locais de trabalho dos professores de Educação Física que atuam em sua instituição é possível verificar que: **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- Trabalham apenas nesta instituição de ensino superior
 Alguns trabalham também em outras instituições de ensino superior
 Alguns são professores também em escolas de educação básica
 Alguns são professores também em academias
 Alguns trabalham também em outras empresas do ramo da Educação Física e que não foram citadas aqui
 Não tenho conhecimento
 Outra resposta. Qual? _____

8. Sua instituição realiza pesquisa com seus alunos, para avaliar a potencialidade do curso de Educação Física?

- Sim, já foi realizada pelo menos 01 vez
 Sim, é realizada frequentemente
 Não realizada até o presente momento
 Não possui interesse em realizar
 Outra resposta. Qual? _____

9. Sua instituição realiza pesquisa(s) com os alunos que já se formaram com a intenção de saber onde trabalham e possíveis contribuições para adequações no processo de formação?

- Sim, já foi realizada pelo menos 01 vez
- Sim, é realizada frequentemente
- Não realizada até o presente momento
- Não possui interesse em realizar
- Outra resposta. Qual? _____

10. Qual o seu entendimento sobre os profissionais recém-formados em Educação Física por sua instituição, que são contratados para trabalharem no mercado de trabalho das academias?

- Chegam totalmente qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam razoavelmente qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam pouco qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam muito pouco qualificados para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- Chegam sem qualidade para atenderem às necessidades dos consumidores e da academia
- A instituição não realiza essa avaliação.
- Outra resposta. Qual? _____

11. Você entende ser importante manter uma permanente troca de informações com as empresas que empregam os profissionais de Educação Física?

- Extremamente importante
- Bastante importante
- Pouco importante
- Não é importante
- Não sei

12. Sua instituição mantém algum tipo de troca de informações com alguma(s) empresa(s) que contrata(m) os profissionais de Educação Física, acerca da qualificação necessária para o atendimento às exigências dos consumidores e da(s) academia(s)?

- Permanentemente
- Esporadicamente
- Raramente
- Nunca
- Outra resposta. Qual: _____

13. Caso a sua instituição mantenha algum tipo de troca de informações com empresas de atividades físicas, através de quem é realizado esse intercâmbio de informações? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- Através do(s) proprietário(s)
- Através do Coordenador Geral
- Através do Coordenador de Área. Qual? _____
- Através de Professores
- Outra resposta. Qual? _____

14. Caso a sua instituição mantenha algum tipo de troca de informações com empresas de atividades físicas, de que maneira é realizado esse intercâmbio de informações? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- De maneira formal, com o registro escrito das informações (por exemplo, através e-mail, ofício entre outras)
- De maneira formal, com agendamento e realização de reuniões
- De maneira informal, apenas em conversas pessoais e/ou telefônicas
- Outra resposta. Qual? _____

15. Caso a sua instituição mantenha algum tipo de troca de informações com empresas de atividades físicas, as carências constatadas são corrigidas através dos currículos da graduação e/ou procedimentos pedagógicos compatíveis às necessidades?

- Totalmente
- Razoavelmente
- Muito pouco
- Não desenvolve

- Não sei responder
- Outra resposta. Qual? _____

16. Caso a sua instituição mantenha algum tipo de troca de informações com empresas de atividades físicas, esse intercâmbio tem gerado atividades extracurriculares, como por exemplo, palestras, cursos e outros, visando a melhoria na qualificação dos alunos de graduação?

- Sempre
- Algumas vezes
- Raramente
- Nunca
- Não sei responder
- Outra resposta. Qual? _____

17. Caso a sua instituição não mantenha algum tipo de troca de informações com empresas de atividades físicas, qual o motivo? **(Pode marcar mais de uma resposta).**

- Nunca procuramos nenhuma empresa, até o presente momento
- Nunca fomos procurados por alguma empresa, até o presente momento
- Fomos procurados, mas não houve prosseguimento
- Procuramos, mas não houve prosseguimento
- Outra resposta. Qual? _____

18. Você concorda que as instituições de ensino superior oferecem uma formação compatível com as necessidades das academias e de seus clientes?

- Concordo totalmente
- Concordo parcialmente
- Discordo parcialmente
- Discordo totalmente
- Não sei

19. Caso a sua instituição mantenha atividades de interação efetivas com empresas de atividades físicas, recebendo cursos, palestras, reuniões, ou promovendo o contato de alunos com alguma(s) academia(s), com que frequência isso acontece?

- Semanalmente
- Mensalmente
- Semestralmente
- Anualmente
- Acontece esporadicamente
- Nunca ocorreu

20. Caso a sua instituição mantenha atividades de interação efetivas com academia de atividade física, quais são as formas de intercâmbio **recebidas da(s) academia(s)**? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário). Cite a academia de atividade física.**

- Minha instituição recebe palestras para os alunos. Academia: _____
- Minha instituição recebe cursos para os alunos. Academia: _____
- Os alunos de minha instituição participam de reuniões com os profissionais de academias, que esclarecem sobre o funcionamento de uma empresa de atividades físicas. Academia: _____
- Minha instituição recebe profissional de Educação Física de academia, que realiza relato de experiência profissional para os alunos. Academia: _____BBBB
- Outras atividades. Quais: _____

21. Caso a sua instituição mantenha atividades de interação efetivas com empresas de atividades físicas, quais são as formas de intercâmbio **oferecidas à(s) academia(s)**? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário). Cite pelo menos uma empresa.**

- Minha instituição realiza palestras para os gestores e/ou professores. Empresa: _____
- Minha instituição realiza cursos para os gestores e/ou professores. Empresa: _____
- Outras atividades. Quais: _____

22. Caso alguma empresa procure sua instituição de ensino superior, você possui interesse para interagir, seja através de estágios ou outras formas de relacionamento?

- Total interesse
- Muito interesse
- Pouco interesse
- Não possuo interesse
- Não sei responder
- Outra resposta. Qual? _____

23. Quais são as atividades que, no seu entendimento, podem ser oferecidas pelas instituições de ensino superior na interação com as empresas de atividades físicas? **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- Realização de cursos e palestras sobre a atuação do profissional de Educação Física em academias.
 - Realização de cursos e palestras sobre gestão de academias.
 - Realização de cursos e palestras sobre marketing em academias.
 - Realização de cursos e palestras para os profissionais de Educação Física das academias, sobre comportamento e relacionamento com o consumidor.
 - Realização de cursos e palestras para os profissionais de Educação Física das academias, sobre comportamento e relacionamento no ambiente de trabalho (com os colegas de trabalho).
 - Realização de cursos e palestras para revisar e atualizar sobre os conteúdos básicos sobre atividade física em academias.
 - Outra(s). Qual? _____
-
-

24. Como gestor institucional, qual o seu entendimento sobre a afirmativa: “Num mercado altamente competitivo, como é o das Instituições de Ensino Superior, o relacionamento com empresas de atividades físicas produz vantagem competitiva sobre os seus concorrentes”:

- Concordo totalmente
- Concordo parcialmente
- Concordo muito pouco
- Discordo totalmente
- Não sei.

Outra resposta? Qual? _____

25. Durante o processo de graduação, o que você considera que será mais importante para formação de um futuro profissional de Educação Física?

- Muito mais aulas práticas do que aulas teóricas
- Mais aulas práticas do que aulas teóricas
- Muito mais aulas teóricas do que aulas práticas
- Mais aulas teóricas do que aulas práticas
- Mesma quantidade de aulas teóricas e aulas práticas
- Outra resposta? Qual? _____

26. Quais os quatro fatores mais relevantes na formação de profissionais qualificados para atuação no mercado de trabalho, para atender às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas? **Marque somente os quatro mais importantes e numere-as de 1 a 4**, sendo:

(1) o mais importante (2) o segundo mais importante (3) o terceiro mais importante (4) o quarto mais importante

- () Currículo do curso.
- () Estrutura física da Instituição de Ensino
- () Qualidade dos professores
- () Qualidade dos alunos do curso
- () Atividades extracurriculares (palestras, cursos de extensão, congressos)
- () Interação da Instituição de Ensino Superior com as empresas que contratam os futuros profissionais
- () Outra(s) resposta(s). Qual? _____

27. Quais os quatro grupos de disciplinas que você considera mais importantes em um currículo de Educação Física para atender às exigências dos consumidores de academias de atividades físicas? **Marque somente os quatro mais importantes e numere-as de 1 a 4**, sendo:

(1) o mais importante (2) o segundo mais importante (3) o terceiro mais importante (4) o quarto mais importante

- Disciplinas relacionadas aos esportes
 Disciplinas relacionadas à biologia, à fisiologia e à biomecânica
 Disciplinas relacionadas à educação
 Disciplinas relacionadas à administração de empresas e eventos de atividades físicas
 Disciplinas relacionadas à pesquisa
 Disciplinas relacionadas à psicologia
 Disciplinas relacionadas à saúde
 Disciplinas relacionadas à recreação e ao lúdico
 Disciplinas relacionadas a lidar com pessoas
 Disciplinas relacionadas ao treinamento
 Outra resposta. Qual? _____

28. O que você julga ser mais importante para que um profissional de Educação Física realize uma competente atuação profissional? **Marque** somente as três mais importantes e numere-as de 1 a 3, sendo:

(1) o mais importante (2) o segundo mais importante (3) o terceiro mais importante

- Ter contatos profissionais (conhecer pessoas influentes da área)
 Ser formado por uma instituição renomada
 Saber trabalhar com as pessoas
 Saber liderar as pessoas
 Ter realizado estágios durante a realização do curso superior
 Participações extracurriculares (congressos, eventos, seminário etc.)
 Conhecimento sobre a profissão
 Outra(s). Qual (ais)? _____
 Não sei

29. Quanto ao currículo do curso de Educação Física atualmente vigente em sua instituição de ensino superior, os alunos entram no mercado de trabalho:

- Muito preparados
 Preparados
 Pouco preparados
 Despreparados
 Não sei

30. Quanto ao currículo do curso de Educação Física atualmente vigente em sua instituição de ensino superior:

- Já foi implantado o novo currículo previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*
 Ainda não foi implantado o novo currículo previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*
 Outra resposta. Qual? _____
 Não sei

31. O curso de Educação Física atualmente vigente em sua instituição de ensino superior: **(Pode marcar mais de uma resposta, se entender necessário).**

- Forma o bacharel em Educação Física, já de acordo com o previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*
 Forma o licenciado em Educação Física, já de acordo com o previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*, baseados nas Resoluções CNE/CP 01 e 02/2002
 Forma, até hoje, o profissional licenciado pleno (dupla habilitação), já que o currículo ainda não foi adequado ao previsto pela Resolução CNE/CES 07/2004*
 Outra resposta. Qual? _____
 Não sei

* Resolução que altera tempo de formação do bacharel e do licenciado dando novas orientações para a formação acadêmica.