

Cuestionario de Percepción del Ambiente del Gimnasio (CPAG): versión preliminar

Joaquín Dosil

Paulo Sena

U. de Vigo, España

Resumen

La práctica regular de ejercicio físico conlleva beneficios físicos, psicológicos y sociales. En la actualidad son muchas las personas que son conscientes de ello y acuden a los gimnasios con esta finalidad. Sin embargo, el número de abandonos sigue siendo elevado. El objetivo de este trabajo es la elaboración de un instrumento de medida que sirva para valorar la percepción que los socios tienen del ambiente de los gimnasios, con la intención de comprender porqué algunos usuarios se mantienen en los gimnasios a largo plazo y otros abandonan prematuramente. La versión preliminar del *Cuestionario de Percepción del Ambiente del Gimnasio* (CPAG) tiene 26 ítems que se agrupan en 4 factores: ambiente social general (relación socio-profesores/funcionarios), ambiente físico (instalaciones, equipamientos, etc.), ambiente social específico (relación socio-otros socios) y factores personales (motivos y motivaciones personales para la práctica). Los resultados obtenidos indican que el CPAG es un instrumento con un buen índice de validez y fiabilidad.

PALABRAS CLAVE: evaluación, fitness, gimnasios, ambiente, adherencia, abandono.

Dirección de contacto: Joaquín Dosil/Paulo Sena, Departamento de Psicología Evolutiva y Comunicación, Fac. CC. da Educación y del Deporte, Universidad de Vigo, Campus a Xunqueira , s/n 36005 Pontevedra, Tel: 986801700 Fax: 986801701,

España, e-mail: pjrsena@gmail.com

1. Introducción

El sedentarismo es uno de los problemas más importantes de la sociedad actual. Los gobiernos han promocionado políticas que pretenden prevenir la falta de ejercicio de la población, para lo que se han elaborado programas que se intentan implementar a lo largo de todo el ciclo vital (p.e. *Muévete Bogotá* en Colombia, *Agita São Paulo* en Brazil, etc...). Se ha demostrado que el ejercicio físico realizado de forma regular y con la intensidad apropiada conlleva beneficios físicos, psicológicos y sociales (OMS, 2006). La mayor parte de la población es consciente de ello, sin embargo son pocas las personas que incorporan el ejercicio regular en su vida diaria.

En los últimos tiempos el abanico de posibilidades para realizar ejercicio físico ha aumentado considerablemente. La irrupción de la industria del fitness ha marcado un hito sin precedentes, con una oferta amplia de actividades en un entorno agradable y controlado (health clubs, gimnasios o fitness centres). Según la International Health Racquet & Sportsclub Association, IHRSA (2006) la industria del fitness mueve aproximadamente el 5% de la población de la península ibérica, con una facturación estimada de 450 millones de euros. Sin embargo, el interés científico por este tipo de actividades no ha recibido atención hasta fechas recientes (Lagrosen y Lagrosen, 2007). La mayor parte de los trabajos se han centrado en la relación calidad-satisfacción de usuarios (Lam, Zhang, e Jensen, 2005), los motivos para practicar actividades físicas en los gimnasios (Moutão, 2004) y la dualidad adherencia-abandono (Dishman & Buckworth, 1996). Este último aspecto es preocupante, tanto para la industria (por causar pérdidas económicas cuantiosas), como para el propio practicante, puesto que el abandono de la actividad no permite obtener los beneficios que esta proporciona a su salud. La adherencia-abandono del ejercicio son problemas que han estado presentes entre los profesionales del ejercicio y los responsables de la salud pública durante décadas, pero únicamente han empezado a estudiarse de forma sistemática en los últimos 20 años (William e Klein, 2004). La tasa de abandono de un programa de ejercicio se mantiene elevada hasta los 12 meses, con una media de

abandono de 50% (Comoss, 1988; Song y Lee, 2001). Una de las peculiaridades de la mayoría de los gimnasios es la cantidad de personas que comienzan un programa de entrenamiento y no son capaces de mantenerlo (Sassatelli, 1999). Esta circunstancia puede explicar que el número de ex-socios es más elevado que el de los socios activos en los centros de fitness (IHRSA, 1998).

La percepción del ambiente del gimnasio puede ser determinante a la hora de iniciarse, mantenerse o abandonar una actividad física que se oferte en el mismo. En este sentido, Lindgren y Fridlund (2000), estudian las percepciones que tienen de los health clubs un grupo de mujeres sedentarias, obteniendo que la mayoría consideran que en estos centros existe una cultura excesivamente centrada en personas bien entrenadas, en la belleza física y en cuerpos delgados.

La participación en actividades físicas también está condicionada por factores ambientales (Humpel, Owen y Leslie, 2002). Los modelos ecológicos defienden que el ambiente social y físico, así como los factores individuales, tienen un papel fundamental en el proceso de cambio hacia comportamientos saludables (McNeill, Wyrwich, Brownson, Clark y Kreuter, 2006). Stahl, Rutten, Nutbeam, Bauman, Abel y Luschen (2001) lo refuerzan afirmando que parecen existir relaciones entre los aspectos del ambiente social-físico y la participación en la actividad física.

Weinberg y Gould (2007), dividen los factores asociados con la participación en el ejercicio físico en: demográficos, cognitivos/personalidad, comportamientos, ambiente social, ambiente físico y características de la actividad. Consideran que entre estos factores, existen una serie de determinantes que fomentan positivamente la participación en la actividad física: la educación, el género masculino, los rendimientos económicos, el placer con el ejercicio físico, esperar beneficios de salud, la intención de hacer ejercicio físico, la percepción de la salud, la auto-eficacia para el ejercicio, la auto-motivación, la cohesión de grupo, influencias familiares en el pasado, apoyo social, acceso real e acceso percibido a las instalaciones, programa de grupo e cualidades del líder del ejercicio.

Las razones sociales parecen ser un factor clave para que los socios se mantengan en los gimnasios, influyendo aspectos concretos como: la gestión del gimnasio, los funcionarios en general, los otros socios, los profesores, los programas de entrenamiento (Thompson y Wankel, 1980), las clases (Glaros y Janelle, 2001), los servicios, el precio (Della Vigna y Malmendier, 2006), el apoyo social (Kendler, 2001), la valoración que dan al ejercicio (Annesi, 2004), la luminosidad del gimnasios, los equipamientos, la temperatura, los espacios, la limpieza, la falta de tiempo (Tahara et al, 2003; Brownson et al. 2001), el acceso y localización, el aparcamiento, la recepción ó las experiencias anteriores positivas ó negativas de los individuos (Sena, 2006).

En cuanto al abandono, los motivos que generalmente se apuntan para desistir en la práctica de actividad físicas son: individuales (personalidad, características psicológicas, cognitivos y biológicos); culturales (hábitos de pensamiento, creencias personales, etc.); sociales (afectivos); y ambientales (ambiente físico, características de la actividad, programas, etc. (Dosil, 2004; International Health Racquet & Sportsclub Association, 1998).

La perspectiva que se defiende en este trabajo es la de William y Klein (2004), según la cual es necesario conocer las características de los usuarios para poder ayudar a comprender cómo intervenir desde que se comienza en un programa de ejercicio físico de un gimnasio y, de esta forma, fomentar la adherencia y reducir las tasas de abandono. Para ello, se presenta el proceso de elaboración de un Cuestionario que pretende medir la percepción que tienen los usuarios de los gimnasios, con la finalidad de que los resultados permitan predecir, en cierta medida, la probabilidad de que se mantenga o abandone la actividad a corto, medio y largo plazo.

2. Método

1. Proceso de Elaboración del Cuestionario

Fase 1: Revisión de la bibliografía específica sobre Cuestionarios de Satisfacción en Servicios y sobre Adherencia al Ejercicio Físico.

Una de las mayores dificultades con las que nos encontramos al elaborar la primera versión del Cuestionario, fue la escasez de medios específicos de evaluación sobre la temática a estudiar (la influencia que tiene el ambiente de los gimnasios en la adherencia y en el abandono). Dentro de los instrumentos revisados, el más cercano a lo que pretendemos estudiar es el Quality Assessment Scale - SQAS (Lam, Zhang, e Jensen, 2005), que pretende evaluar la calidad de los gimnasios. De esta forma, se amplió la búsqueda a otros instrumentos que, de alguna forma, evalúan la satisfacción con los servicios y la calidad de los mismos. Se encontraron los siguientes cuestionarios:

- Service Satisfaction Scale - SSS30 (Eisen, Shaul, Clarridge, Nelson, e Spink, 1999).
- Client Satisfaction_Questionnaire - CSQ8 (Hawthorne, Green, Lohr, Hough, e Smith, 1999).
- Verona Service Satisfaction Scale - VSSS (Ruggeri, Lasalvia, Dall'agnola, Wijngaarden, Knudsen, Leese, et al., 2000).

Asimismo, se consultaron otros instrumentos que tratan de delimitar las razones por las cuales las personas hacen ejercicio físico (temática cercana al objeto de estudio):

- Self Motivation Inventory - SMI (Dishman, Ickes, e Morgan, 1980).
- Perceived Barrier to Exercise - PBE (Tappe, Duda, e Ehmwald, 1989).
- Perceived Health e Exercise Participation Profile - PHEPP (Shakiba, 2006).
- Commitment to Exercise Scale - CES (Davis, Brewer, e Ratusny, 1993).
- Exercise Self-Efficacy Scale ESES (Bandura, 1997).

- Fitness Instructors Knowledge Assessment - FIKA (Malek, Nalbone, Berger, e Coburn, 2002).

Estos instrumentos sirvieron de base para construir una primera aproximación a las cuestiones que podrían formar parte del Cuestionario para esta investigación. De esta forma, en esta primera fase, nos centramos en el ambiente físico y social del gimnasio, así como las variables personales que pueden tener influencia en la participación y mantenimiento de actividades físicas. Puesto que todos los ítems giraban entorno a estos aspectos, se considero apropiada la denominación de Cuestionario de Percepción del Ambiente de los Gimnasios (CPAG).

Fase 2: Formulación de los ítems del CPAG

El primer esbozo del CPAG consta de 163 ítems que se formularon a partir del apoyo teórico consultado, entrevistas con profesionales de gimnasios, especialistas en psicología deportiva y socios de gimnasios. Se agruparon de la siguiente forma:

- 13 ítems con la finalidad de caracterizar individualmente al socio.
- 55 ítems relacionados con los pensamientos del socio.
- 95 ítems vinculados al ambiente del gimnasio, de los cuales 45 se referían al ambiente físico y 49 al ambiente social.

En este proceso, atendiendo a las indicaciones de los especialistas consultados, se seleccionaron 78 ítems que constituyen la versión inicial del CPAG. La agrupación de estos ítems fue la siguiente:

- Ambiente social (29 ítems).
- Ambiente físico (24 ítems).
- Factores personales (25 ítems).

Fase 3: Aplicación de la versión inicial a una muestra reducida de socios de gimnasio

Esta fase de construcción del cuestionario tiene por finalidad comprobar si la redacción de los ítems es la apropiada, así como si las cuestiones son comprensibles por cualquier usuario. La muestra escogida fueron 48 socios de gimnasios de Portugal). Se eliminaron aquellos ítems que mostraron algún tipo de dificultad en la comprensión, así como los que no eran discriminantes (un total de 18).

Fase 4: Revisión por parte de especialistas

El Cuestionario de 60 ítems lo revisaron 11 especialistas de Psicología Básica, Psicología del Deporte, Evaluación Psicológica y Profesores de Educación Física con experiencia en gimnasios. Se les solicitó la tarea de evaluar si los ítems son apropiados para lo que se pretende medir, así como su claridad y facilidad de comprensión. En esta fase se eliminaron 10 ítems. Igualmente, se les pidió su opinión en la forma de presentar la versión definitiva.

Fase 5: Estudio Piloto con una muestra reducida de socios de gimnasios (N = 193).

El Cuestionario de 50 ítems lo cumplimentaron una muestra reducida de socios de gimnasio de Portugal (N=193). El objetivo que se pretendía con esta evaluación fue comprobar la redacción, la comprensión y las tendencias de respuesta (Salveti e Pimenta, 2005) con una muestra significativa para esta investigación.

Fase 6: Elaboración del Cuestionario para la aplicación definitiva a una muestra de socios de gimnasio

Se eliminaron definitivamente 10 ítems que se identificaron como inapropiados en los mecanismos de evaluación anteriores. De esta forma la Versión Preliminar del CPAG consta de 40 ítems, a los que se añadieron 3 de control y 10 cuestiones para caracterizar el perfil de socio. En cuanto a la forma de respuesta, se utiliza una escala tipo Likert. La mayoría de los cuestionarios que emplean este tipo de escala lo hacen con 5 opciones de respuesta, tal como recomiendan Pellegrin, Stuart, Maree, Frue, y Ballenger (2001), con la finalidad de minimizar la parcialidad de la respuesta positiva y optimizar la variabilidad y la validez predictiva. Sin embargo, con la intención de evitar la tendencia central de las respuestas, se optó por una escala con tendencias positivas y negativas:

- Totalmente en desacuerdo (1).
- Bastante en desacuerdo (2).
- Algo en desacuerdo (3).
- Algo de acuerdo (4).
- Bastante de acuerdo (5).
- Totalmente de acuerdo (6).

En esta versión del CPAG se incluyen un grupo de preguntas de identificación que permiten caracterizar el perfil de socio:

- Edad.
- Sexo.
- Estado civil.
- Tiempo como socio del gimnasio.
- Frecuencia de utilización semanal del gimnasio.
- Horario habitual de utilización del gimnasio.
- Actividades y servicios más utilizados en el gimnasio.
- Experiencia en gimnasios.
- Forma de pago.
- Objetivos que persigue acudiendo al gimnasio.

Fase 7: Aplicación del instrumento a una muestra de socios de gimnasios (N = 320).

La versión preliminar del CPAG, resultante del procedimiento anteriormente expuesto, se administró a 320 socios de gimnasios de Portugal, que presentan las características que se describen en el apartado de muestra.

2. Muestra

Como se ha indicado en el apartado anterior, esta versión del CPGA se aplicó a una muestra de 320 sujetos, socios de gimnasios de Portugal, con una media de edad de 31,77 años (DT=11,56), de los cuales 45,9% son hombres y 54,1% son mujeres. En cuanto al estado civil, 41,3% están casados, 51,3% solteros y 7,5% presentan otra situación. Relativamente al tiempo que llevan como socios en el gimnasio, 5,3% indican menos de un mes, 1,6% un mes, 5,9% dos meses, 5% tres meses, 2,2% cuatro meses, 1,6% cinco meses, 3,8% seis meses y la mayor parte (74,7%) más de seis meses. En lo que respecta a la frecuencia semanal de uso del gimnasio, 5,3% indican que acuden una o menos veces por semana, 21,9% de una a dos veces por semana, 37,8% de dos a tres veces por semana y 35% más de tres veces por semana (ver Tabla 1).

Tabla 1
Características de la muestra

Variable	Sub-grupo	N	Porcentaje	Media	Desviación Típica
Edad		320	100,0	31,77	11,56
Sexo	Hombre	147	45,9		
	Mujer	173	54,1		
Estado civil	Casados	132	41,3		
	Solteros	164	51,3		
	Otra situación	24	7,5		
Tiempo como socio	Menos de un mes	17	5,3		
	Un mes	5	1,6		
	Dos meses	19	5,9		
	Tres meses	16	5,0		
	Cuatro meses	7	2,2		

	Cinco meses	5	1,6
	Seis meses	12	3,8
	Mas de seis meses	239	74,7
Frecuencia semanal	1 o menos veces	17	5,3
	1 a 2 veces	70	21,9
	2 a 3 veces	121	37,8
	Mas de 3 veces	112	35,0

En lo que respecta al horario más utilizado por los socios, el más escogido es el de 16:31 a 20:30 (53,8%) y el que menos es el de las 14:01 a las 16:30 (8,8%). En cuanto a las actividades que realizan los socios en el gimnasio, 125 (39,1%) frecuentan aulas de grupo, 244 (76,3%) la sala de musculación/cardio, 26 (8,1%) practican otras actividades o utilizan otros servicios del gimnasio, y solamente 2 (0,6%) tienen un personal trainer. En lo relativo a la experiencia en otros gimnasios, un 45% sólo conocen su gimnasio, un 22,8% conocieron gimnasios mejores, un 9,4% conocieron otros peores, y el 22,2% conocieron tanto gimnasios peores como mejores. En cuanto a la forma de efectuar los pagos de las cuotas del gimnasio, el 74,3% lo efectúan mensualmente, 13,5% anualmente, 5,6% en cada clase y el 6,6% afirmó estar en otra situación. Los resultados sobre los motivos principales que han llevado a los socios al gimnasio, el más escogido ha sido “mejorar la condición física” (70,3%), seguido por “mejorar mi salud” (53,4%); los motivos menos escogidos han sido “porque los gimnasios están de moda” (0%) y “encontrar nuevos desafíos” (3,2%) (Ver Tabla 2).

Tabla 2
Características de la muestra

Grupo	Sub-grupo	N	Porcentaje
Horario mas utilizado	Desde la apertura hasta las 11	56	17,5
	11:01 a las 14:00	39	12,2
	14:01 a las 16:30	28	8,8
	16:31 a las 20:30	172	53,8
	20:31 hasta la hora de cierre	62	19,4
Actividades	Aulas de grupo	125	39,1
	Musculación/cardio	244	76,3
	Otras	26	8,1

	Personal training	2	0,6
Experiencia en gimnasios	Solamente en éste	144	45,0
	Mejores	73	22,8
	Peores	30	9,4
	Peores y mejores	71	22,2
Tipo de pago	Mensualmente	238	74,3
	Anualmente	43	13,5
	Cada aula	18	5,6
	Otra situación	21	6,6
Motivos principales para ir al gimnasio	Transformar mi cuerpo	120	37,5
	Hacer nuevos amigos	30	9,4
	Porque los gimnasios están de moda	0	0,0
	Controlar el peso corporal	97	30,3
	Mejorar la salud	171	53,4
	Encontrar nuevos desafíos	10	3,2
	Relajarse después de un día de trabajo	84	26,3
	Mejorar la condición física	225	70,3

3. Procedimiento

En un primer momento se contactó vía telefónica y/o e-mail con la mayor parte de los gimnasios de la zona norte de Portugal continental. El interés mostrado inicialmente para colaborar en el trabajo fue bajo, por lo que se consideró apropiado alargar la zona geográfica a todo el país. Aceptaron un total de 18 centros de fitness, a los que se les explicó de forma pormenorizada el objetivo que se persigue con la investigación, así como las instrucciones de aplicación del instrumento. De esta forma, en un segundo momento se procedió a la entrega de los cuestionarios en los gimnasios. Se enviaron 900 cuestionarios y se recibieron 341, obteniéndose una tasa de respuesta del 37,8%. De éstos se eliminaron 21 por deficiencias a la hora de cumplimentarlo.

La recogida de la muestra entre los meses de Enero y Marzo de 2007.

El análisis de los datos obtenidos se realizó a través del programa estadístico SPSS, en la versión 14.1.

4. Resultados

Una vez realizada la recogida de los datos en los diferentes gimnasios, se procedió a su análisis. En primer lugar se observaron las frecuencias de las respuestas al test, con el objetivo de reducir el número de ítems del cuestionario en el caso de que existieran tendencias a la hora de responder. Se descartaron aquellos ítems que presentaban una tendencia excesiva marcada hacia un extremo u otro (0 puntos ó 6 puntos). Con esta medida se redujo el número de ítems, con lo que el siguiente objetivo fue efectuar un análisis factorial, con el objetivo de agrupar los ítems por factores que se correspondan a las grandes áreas objeto de estudio: ambiente social, ambiente físico y factores personales.

Se realizó el test Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) para comprobar si las correlaciones parciales entre las variables eran suficientemente pequeñas. Los valores bajos en este test indican que el análisis factorial puede no ser una buena opción, pero en nuestra investigación la puntuación obtenida fue de 0,925 con un elevado nivel de significatividad ($p < 0,001$), por lo que se procedió al análisis factorial.

Después de descartar mediante análisis de los factores aquellos ítems no válidos por su carga factorial, por la repetición en más de un factor o la saturación en un valor, se pasó a la elaboración de un Cuestionario de 4 factores, que incluye 26 ítems. La varianza explicada fue de un 50,26%. A pesar de no tener una varianza excesivamente elevada, se decidió mantener el modelo de 4 factores con 26 ítems: (a) relación entre el socio y los monitores/profesores, (b) relación entre el socio y los demás socios del gimnasio, (c) ambiente físico del gimnasio y (d) factores personales. El análisis se realizó mediante la matriz de componentes principales, con rotación Varimax, que es una medida ortogonal de rotación que minimiza el número de variables que tienen saturación alta en un factor. La razón de emplear este método se debe a que el objetivo del análisis fue agrupar los ítems en cada factor y no reducir el número de ellos.

El primer factor (ver Tabla 3), está formado por 10 ítems, donde los aspectos de relación entre los socios y los monitores/profesores del gimnasio se consideran relevantes. El coeficiente de consistencia interna es de 0,92 para este factor.

Tabla 3
Factor 1. Relación Socio – Monitores/Profesores (10 ítems)

Factor 1	Ítems	Eigenvalue	Alpha
Relación Socio- Profesor/Monitor	(17) Los profesores/monitores se interesan por mí.	0,638	0,92
	(29) Los profesores/monitores se preocupan por mí como persona.	0,732	
	(31) Los profesores/monitores explican de una forma que les comprendo.	0,742	
	(33) Cuando hablo a los profesores/monitores me escuchan atentamente.	0,792	
	(35) Los profesores/monitores emplean siempre algún tiempo para mí.	0,743	
	(39) Los profesores/monitores dan la misma atención a todo el mundo.	0,694	
	(41) Los profesores/monitores del gimnasio son puntuales.	0,694	
	(43) Los profesores/monitores están siempre bien arreglados.	0,719	
	(45) La competencia de los profesores/monitores es elevada.	0,752	
	(50) Los profesores/monitores trabajan con pasión.	0,692	

El segundo factor (ver Tabla 5), está formado por 7 ítems, donde las características del ambiente físico se especifican: temperatura, accesos, iluminación, aspecto del local, equipamientos, instalaciones y limpieza. Este factor presenta un coeficiente de consistencia interna de 0,82.

Tabla 1
Factor 2: Ambiente Físico (7 ítems)

Factor	Ítems	Eigenvalue	Alpha
Ambiente Físico	(12) La temperatura del gimnasio es agradable para entrenar.	0,742	0,82
	(15) Este gimnasio tiene buenos accesos.	0,505	
	(18) La luz del gimnasio es adecuada para entrenar.	0,475	
	(21) Este gimnasio es muy bonito.	0,729	
	(24) Este gimnasio tiene todos los equipamientos que necesito.	0,625	
	(27) Las instalaciones de este gimnasio son muy buenas.	0,789	
	(34) El gimnasio está limpio.	0,548	

El tercer factor (ver Tabla 6), está formado por 4 ítems que revelan la forma de relacionarse de los socios. El coeficiente de consistencia interna es de 0,77.

Tabla 2

Factor 3: Relación Socio – Otros Socios (4 ítems)

Factor	Ítems	Eigenvalue	Alpha
Relación Socio-Socio	(20) Los otros socios me ayudaron a integrarme en este gimnasio.	0,799	0,77
	(23) Fui bien recibido por los otros socios.	0,738	
	(26) Los otros socios son simpáticos.	0,677	
	(48) Hice amigos en este gimnasio.	0,733	

El cuarto factor (ver Tabla 7), está formado por 5 ítems, donde se presentan algunos factores personales que pueden influir en la percepción que el socio tiene del gimnasio. El coeficiente de consistencia interna es de 0,53.

Tabla 3

Factor 4: Factores Personales (5 ítems)

Factor	Ítems	Eigenvalue	Alpha
Factores Personales	(13) Ir al gimnasio es caro.	0,257	0,53
	(19) Hacer ejercicio físico en el gimnasio es aburrido.	0,688	
	(22) Entrenar es un gran sacrificio para mí.	0,738	
	(25) Ir al gimnasio implica mucha disponibilidad de tiempo.	0,630	
	(32) Todavía no he conseguido mis objetivos en este gimnasio.	0,497	

A partir de la extracción de los ítems y su inclusión en cada uno de los factores, se realizó el cálculo de la validez predictiva mediante la correlación de las puntuaciones del CPAG con tres ítems generales sobre el ambiente físico, el ambiente social y los factores personales (se formularon al final del cuestionario por no encontrar instrumentos que midieran los mismos factores). La correlación obtenida fue significativa ($p < 0,01$) entre el factor social global y los factores socio-funcionarios, ambiente físico y relación socio-socio. También se obtuvo una correlación significativa entre el factor físico global y el factor ambiente físico ($r = 0,782$, $p < 0,01$) (ver Tabla 8).

Tabla 4

Correlación de Pearson de la media de cada factor con los 3 ítems de apreciación global

Media Factor	Motivación global	Físico global	Social global
F1 (socio-funcionarios)	0,478**	0,441**	0,629***
F2 (ambiente físico)	0,431**	0,782***	0,526***
F3 (socio-otros socios)	0,317**	0,234*	0,524***
F4 (factores personales)	0,310**	0,277*	0,243*

Nota: para nivel de significancia de 0,01

* Correlación baja

** Correlación mediana

*** Correlación alta

En lo que respecta a la fiabilidad del CPAG, se empleó el Alfa de Cronbach para medir la homogeneidad de los componentes de la escala, es decir, la consistencia interna de los ítems, por ser considerado el medio más utilizado para estimar la consistencia de un escala (Hair et al., 1998) y pudiendo definirse como la correlación que se espera obtener entre la escala construida y otras escalas hipotéticas del mismo universo, con un número similar de ítems y que midan las mismas características (Kanning, 2006).

La fiabilidad fue determinada en base a la correlación media entre los ítems del cuestionario, siendo el Alfa de Cronbach total del CPAG de 0,88 (ver Tabla 9). Los factores personales son los que presentaron un alfa más bajo: 0,53.

Tabla 5

Varianzas del CPAG

Factores	Alfa
F1 (socio-funcionarios)	0,92
F2 (ambiente físico)	0,82
F3 (socio-otros socios)	0,77
F4 (factores personales)	0,53
CPAG total	0,88

4. Discusión

En este trabajo se ha presentado la versión preliminar del Cuestionario de Percepción del Ambiente del Gimnasio (CPAG). Los análisis efectuados inicialmente permiten indicar que el CPAG es un instrumento fiable y con una validez predictiva

alta (Cohen, 1988). La validez de contenido se confirmó mediante el análisis de los experts (Torrence et al., 2004), la de criterio, correlacionando los 26 ítems del CPAG con los 3 ítems de apreciación global (Carey et al, 2004) y la de constructo mediante el análisis factorial (Thomas e Nelson, 2002), del que resultaron cuatro factores: relación socio-monitores (ambiente social), relación socio-otro socios (ambiente social), ambiente físico, y factores personales.

El ambiente social del gimnasio es un factor determinante en la adhesión al ejercicio y suele venir determinado por las relaciones que se establecen entre los socios y entre el socio-monitor. Barnett e Casper (2001) señalan que el ambiente social engloba a todas las interacciones que se producen en el gimnasio, son dinámicos y cambian a lo largo del tiempo por condicionantes internos y externos.

Dentro del ambiente social la relación socios-monitores es fundamental para entender el clima emocional del gimnasio, por lo que se justifica su inclusión como factor dentro del Cuestionario que acabamos de presentar. Diferentes investigaciones (Antunes, 2003; Annesi, 1999; Betti, 2007; Wininger, 2002) han enfatizado en la correspondencia que existe entre la adhesión al ejercicio y la personalidad de los profesores. En el trabajo de Wininger (2002) se analiza la percepción que tienen de sus monitores 296 mujeres que acuden a clases de aeróbic, obteniendo que características como la condición física del instructor y la capacidad de comunicar tienen una relación directa con la participación en las aulas. Annesi (1999) evalúa la personalidad y los estilos de comportamiento de 15 profesionales del ejercicio, encontrando que aquellos que tenían un mayor control sobre el grupo eran los que alcanzaban cuotas mayores de adhesión entre sus clientes. Esta capacidad de control de los participantes no es sencilla y está ligada a la personalidad del profesor. En esta línea, Antunes (2003) indica que son muchos los instructores que se consideran poco preparados para asumir determinadas funciones de actuación.

Otro de los factores (dentro del ambiente social) que se extraen al analizar el CPAG es la relación entre los socios. El apoyo social tiene una influencia directa en la actividad física, tanto a nivel de motivación intrínseca como extrínseca (McNeill,

Wyrwich, Brownson, Clark, e Kreuter, 2006) y se considera el mejor predictor para ser físicamente activo (Stahl, Rutten, Nutbeam, Bauman, Abel, e Luschen, 2001). Dentro de este factor, la familia y los medios de comunicación son importantes en el mantenimiento del ejercicio (Tahara, Schwartz, e Silva, 2003), pero son las relaciones entre los socios las que determinan, en ocasiones, la adherencia a la actividad de los gimnasios (Wininger, 2002).

El ambiente físico es otro de los factores considerados en el CPAG. La influencia que tiene la temperatura, el acceso al gimnasio, la iluminación, la percepción de limpieza de las instalaciones, los equipamientos, etc...son aspectos a tener en cuenta por los socios (McNeill, Wyrwich, Brownson, Clark, e Kreuter, 2006).

Otras aportaciones, como las de Stahl, Rutten, Nutbeam, Bauman, Abel, e Luschen (2001) confirman la importancia que tienen los aspectos vinculados al ambiente físico, aunque trabajos como los de Annesi (2002) en gimnasios, concretan que en el abandono tienen más peso los factores personales y el ambiente social. Por su parte, la International Health Racquet and Sportsclub Association (1998) indica que el abandono se relaciona, en primer lugar, con el ambiente social y, en segundo lugar, con el ambiente físico. En conclusión, los diferentes trabajos analizados enfatizan en el ambiente social como determinante en el abandono, otorgando al ambiente físico un papel complementario en la adherencia a los gimnasios. Este papel viene confirmándose en trabajos como los de Annesi (2001), en el que comprueba la influencia que tienen medidas “distractoras” en los gimnasios (ambiente físico), como la música y la televisión, en la adherencia y en el abandono de las actividades del gimnasio. Los resultados indican que aquellos socios que tenían estas medidas ambientales “distractoras” obtenían mejores resultados con el ejercicio, mostraban una mayor adherencia y una mayor capacidad para soportar clases más exigentes. En esta línea de trabajos sobre el ambiente físico, Tu, Stump y Clar (2004) encontraron que existe una correlación entre los factores climáticos-ambientales y la asiduidad al ejercicio.

Un último factor analizado en el CPAG es el de factores individuales. Aspectos como el precio del gimnasio, el tiempo disponible, conseguir los objetivos personales que se planteen, soportar el aburrimiento, etc... también tienen influencia en la percepción que una persona se forma de un gimnasio. En esta línea, Lagrosen y Lagrosen (2007) indican como el placer por hacer ejercicio, el cambio mental que supone la práctica y el reto personal al realizar esfuerzos físicos, son dimensiones de cualidad de los gimnasios.

En definitiva, las propiedades psicométricas del CPAG permiten augurar una versión final de este instrumento que de respuesta a la demanda que existe actualmente en la industria del fitness, por la cual, mediante la percepción que tienen los socios del gimnasio, se pueda reducir los índices de abandono y se encuentren las claves para aumentar la adherencia al ejercicio físico en los gimnasios.

REFERÊNCIAS

Almeida, L. y Freire, T. (2005). *Metodologia de Investigação em Psicologia e Educação*. Braga: Psiquilibrios.

Annesi, J. (1999). Relationship between exercise professional's behavioral styles and clients' adherence to exercise. *Perceptual and Motor Skills*, 89, 597 - 604.

Annesi, J. (2001). Effects of music, television, and a combination entertainment system on distraction, exercise adherence and physical output in adults. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 33.

Annesi, J. (2005). Relations of self-motivation, perceived physical condition, and exercise-induced changes in revitalization and exhaustion with attendance in

women initiating a moderate cardiovascular exercise regimen. *Women e Health*, 42, 77-93.

Antunes, A. (2003, Maio). Perfil profissional de instrutores de academias de ginástica e musculação. *EFDeportes*. Restaurado em 19 de Julho, 2007, de <http://www.efdeportes.com/efd60/perfil.htm>.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York, NY: W.H. Freeman.

Bandura, A. (2007, Setembro) *Exercise Self-Efficacy Scale*. Restaurado em 10 de Setembro, 2007, de <http://www.des.emory.edu/mfp/ExerciseSEChinese.pdf>

Barnett, E. y Casper, M. (2001). A definition of “social environment”. *American Journal of Public Health*, 91(3), 465.

Betti, M. (2007). Educação física, cultura e sociedade. Portal da Educação Física, Esporte e Saúde. Restaurado em 19 de Julho, 2007, de http://www2.prudente.unesp.br/pefes/mauro_betti_artigo.pdf.

Brownson, R., Baker, E., Housemann, R., Brennan, L., y Bacak, S. (2001). Environmental and Policy Determinants of Physical Activity in the United States. *American Journal of Public Health*, 91.

Carey, C., Woods, S., Rippeth, J., Gonzalez, R., Moore, D., Marcotte, C., et al. (2004). Initial validation of a screening battery for the detection of HIV – Associated Cognitive Impairment. *The Clinical Neuropsychologist*, 18(2), 234-248.

Carochinho, J., Neves, J. y Jesuino, J. (1998). “Organizational commitment”: conceito e medida. *Psicologia: teoria, investigação e prática*, 3(2), 269-282.

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

- Commos, P. (1988). Nursing strategies to improve compliance with lifestyle changes in a cardiac rehabilitation population. *Journal of Cardiovascular Nursing*, 2, 23-36.
- Davis, C., Brewer, H., y Ratusny, D. (1993). Behavioral frequency and psychological commitment: necessary concepts in the study of excessive exercise. *Journal of Behavioral Medicine*, 16(6), 611-628.
- DellaVigna, S., y Malmendier, U. (2006). Paying not to go to the gym. *The American Economic Review*, 96, 694-719.
- Dishman, R. y Buckworth, J. (1996). Increasing physical activity: a quantitative synthesis. *Medicine and Science in Sports and Exercise*, 28(6), 706 - 719.
- Dishman, R., Ickes, W., y Morgan, W. (1980). Self-motivation and adherence to habitual physical activity. *Journal of Applied Social Psychology*, 10(2), 115-132.
- Eisen, S., Shaul, J., Clarridge, B., Nelson, D., y Spink, J. (1999). Development of a consumer survey for behavioral health services. *Psychiatric Services*, 50, 794-798.
- Faries, M. (2007). Self-selected intensity, repetitions, RPE and adherence of novice female weight lifters during 6-weeks of resistance training. Baylor University. Restaurado em 20 de Julho, 2007, de https://beardocs.baylor.edu/handle/2104/4891?mode=fullesubmit_simple>Show+full+item+record.
- Glaros, N., y Janelle, C. (2001). Varying the mode of cardiovascular exercise to increase adherence. *Journal of Sport Behavior*, 24, 42-62.
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W. (1998). *Multivariate data analysis. 5th ed.* New Jersey: Prentice Hall.

- Hawthorne, W., Green, E., Lohr, J., Hough, R., y Smith, P. (1999). Comparison of outcomes of acute care in short-term residential treatment and psychiatric hospital settings. *Psychiatric Services*, 50, 401-406.
- Hoffman, J., y Jones, K. (2002). Reducing attrition from exercise: practical tips from research. *ACSM'S Health e Fitness Journal*, 6, 7-10.
- Humpel, N., Owen, N., y Leslie, E. (2002). Environmental factors associated with adults' participation in physical activity. *American Journal of Preventive Medicine*, 22, 188-199.
- International Health Racquet e Sportsclub Association. (1998). *Why people quit*. Boston: International Health, Racquet and Sportsclub Association.
- International Health Racquet e Sportsclub Association. (2006). The 2005 IHRSA European Market Report: the size and scope of the health club industry. Restaurado em 6 de Fevereiro de <http://cms.ihrsa.org/IHRSA/viewPage.cfm?pageId=2294>.
- Jones, F., Harris, P., Waller, H., y Coggins, A. (2005). Adherence to an exercise prescription scheme: the role of expectations, self-efficacy, stage of change and psychological well-being. *British Journal of Health Psychology*, 10, 359-378.
- Kanning, V. (2006). Development and validation of a german-language version of the Interpersonal Competence Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*, 22(1), 43-51.
- Lagrosen, S., y Lagrosen, Y. (2007). Exploring service quality in the health and fitness industry. *Managing Service Quality*, 17, 41-53.
- Lam, E., Zhang, J., y Jensen, B. (2005). Service Quality Assessment Scale: An instrument for evaluating service quality of health-fitness clubs. *Measurement in Physical Education and Exercise Science*, 9(2), 79-111.

- Lindgren, E., y Fridlund, B. (2000). Motives for participation in sport and exercise among young women. Sport Psychology Conference in the New Millennium.
- Malek, M., Nalbone, D., Berger, D., y Coburn, J. (2002). Importance of health science education for personal fitness trainers. *The Journal of Strength and Conditioning Research*, 16(1), 19-24.
- McNeill, L., Wyrwich, K., Brownson, R., Clark, E., y Kreuter, M. (2006). Individual, social environmental, and physical environmental influences on physical activity among black and white adults: a structural equation analysis. *Annals of Behavioral Medicine*, 31(1), 36-44.
- Pellegrin, K., Stuart, G., Maree, B., Frue, B., y Ballenger, J. (2001). A brief scale for assessing patients' satisfaction with care in outpatient psychiatric services. *Psychiatric Services*, 52, 816-819.
- Ruggeri, M., Lasalvia, A., Dall'agnola, R., Wijngaarden, B., Knudsen, H., Leese, M., et al. (2000). Development, internal consistency and reliability of the Verona Service Satisfaction Scale - european version. *The British Journal of Psychiatry*, 177, s41-s48.
- Salveti, M. y Pimenta, C. (2005). Validação da Chronic Pain Self-Efficacy Scale para Língua Portuguesa. *Revista de Psiquiatria Clínica*, 32(4), 202-210.
- Santin, S. (1987). Reflexões antropológicas sobre a educação física e o desporto escolar. Em *Educação física: uma abordagem filosófica da corporeidade*. Ijuí: Unijuí Editora.
- Sassatelli, R. (1999). Fitness Gyms and the Local Organization of Experience. *Sociological Research Online*, 4. Restaurado de <http://www.socresonline.org.uk/socresonline/4/3/sassatelli.html>.
- Shakiba, A. (2006). Exercisers' Perceived Health, Goal Orientation, Physical Self-Perception and Exercise Satisfaction. Halmstad University. Restaurado em 7 de

Setembro, 2007, de

<https://dspace.hh.se/dspace/bitstream/2082/428/1/Duppsats.pdf>

- Song, R. y Lee, H. (2001). Effects on a 12-week cardiac rehabilitation exercise program on motivation and health promoting lifestyle. *Heart and Lung*, 30, 200-209.
- Stahl, T., Rutten, A., Nutbeam, D., Bauman, K., Abel, G., y Luschen, G. (2001). The importance of the social environment for physically active lifestyle—results from an international study. *Social Science e Medicine*, 52, 1-10.
- Sena, P. (2006). *Adesão e abandono da actividade física em centros de fitness*. Trabajo DEA no publicado. Universidad de Vigo.
- Tahara, A., Schwartz, G., y Silva, K. (2003). Aderência e manutenção da prática de exercícios em academias. *R. bras. Ci e Mov.*, 11, 7-12.
- Tappe, M., Duda, J., y Ehmwald, P. (1989). Perceived barriers to exercise among adolescents. *Journal of School Health*, 3(4), 135-155.
- Thomas, J., y Nelson. J. (2002). *Métodos de pesquisa em atividade física*, 3ª ed. Porto Alegre: Artmed.
- Thompson, C., y Wankel, L. (1980). The effects of perceived activity choice upon frequency of exercise. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 436-443.
- Torrence, G., Keresteci, M., Casey, R., Rosner, A., Ryan, N. y Breton, M. (2004). Development and initial validation of a new preference-based disease-specific health-related quality of life instrument fo erectile function. *Quality of Life Research*, 13, 349-359.
- Tu, W., Stump, T., y Clar, T. (2004). The effects of health and environment on exercise-class participation in older, urban women. *Journal of Aging and Physical Activity*, 12(4), 480-496.

Weinberg, R., y Gould, D. (2007). *Foundations of sport and exercise psychology*.
Champaign, IL: Human Kinetics.

William, S., e Klein, D. (2004). Long-term exercisers: what can we learn from them?
ACSM'S Health e Fitness Journal, 8, 11-14.

Wininger, S. (2002). Instructors and classroom characteristics associated with exercise
enjoyment by females. *Perceptual and Motor Skills*, 94(2), 395-398.

World Health Organization. (2007). Benefits of physical activity. Restaurado em 6 de
Fevereiro, 2008, de
http://www.who.int/moveforhealth/advocacy/information_sheets/benefits/en/.