

Como anda o Salário do Profissional de Educação Física?

A Fitness Management School (FMS) realizou em 2006 uma pesquisa para verificar como estão os salários dos profissionais que trabalham nas academias de São Paulo. Foram consideradas as remunerações de professores de ginástica de grupo, de musculação,

de natação, recepcionistas, coordenadores de área e gerentes. A pesquisa abrangeu 57 academias, das quais 33 da Grande São Paulo e 24 do interior, até 200 quilômetros distantes da capital. As médias resultantes são apresentadas nas seguintes tabelas:

Valores máximos e mínimos encontrados (em R\$)					
	Grande São Paulo		Interior		
Unidade	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	
Ginástica em grupo	Hora/aula	7,80	35,00	5,00	29,00
Musculação	Hora/aula	3,50	15,00	3,50	10,00
Natação	Hora/aula	3,60	15,50	—	—
Recepção	Fixo mês	350,00	770,00	337,00	728,00
Coordenação	Fixo mês	800,00	2.600,00	800,00	2.300,00
Gerentes	Fixo mês	2.000,00	4.000,00	—	—
Médias calculadas entre os máximos e os mínimos (em R\$)					
	Grande São Paulo		Interior		
Unidade	Méd. Mín.	Méd. Máx.	Méd. Mín.	Méd. Máx.	
Ginástica em grupo	Hora/aula	15,88	22,65	13,21	21,86
Musculação	Hora/aula	6,21	9,02	6,12	9,45
Natação	Hora/aula	6,25	10,14	—	—
Recepção	Fixo mês	—	492,06	—	529,50
Coordenação	Fixo mês	—	1.570,71	—	1.450,00
Gerentes	Fixo mês	—	2.888,89	—	—

Considerações e suposições

- Os salários sofreram queda em valores reais na última década (exceção para natação). Em 1996, uma grande academia de São Paulo (mais de 1.000 alunos) pagava R\$ 25,00 por hora/aula para seus professores top. Hoje, como se vê, a média dos máximos é inferior a isso (R\$ 22,65);

- Não foram registradas grandes diferenças entre capital e interior. Isto “pode” ser problemático para o interior, onde em geral o ticket médio cobrado é menor;

- Há uma busca constante pelas academias de novas formas de remuneração da recepção/vendas, que gerem maior produtividade sem prejuízo da lucrati-

vidade. Por outro lado, já há academias considerando que é praticamente impossível ter recepcionistas de bom nível pelos atuais valores fixos. Foram encontradas formas de complementação da remuneração, como: comissão sobre vendas (variando de 1% a 2%), prêmios em dinheiro ou agrados por alcance de metas e comissão sobre a matrícula;

- No interior, a função de gerente é, em geral, exercida pelo proprietário;

- Até o ano 2000 eram poucas as academias que tinham a figura do Gerente. Esse cargo está se tornando freqüente e cada vez mais importante. *C*

Fonte: FMS - Fitness Management School
www.fitnessmanagement.com.br