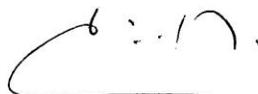


Motivos que podrían llevar a la deserción en los gimnasios ubicados en la ciudad de Heredia, desde la perspectiva de los administradores, instructores y usuarios

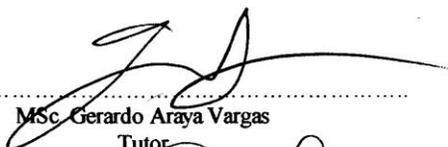
**Carlos Zúñiga Morales
Johnny Vargas Chaves**

**Tesis sometida a la consideración del Tribunal Examinador de Trabajos de Graduación para optar por el Título de Licenciatura en Ciencias del Deporte con Énfasis en Salud.
Cumple con los requisitos establecidos por la Universidad Nacional.
Heredia, Costa Rica.**

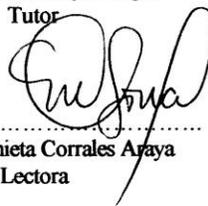
Miembros del Tribunal Examinador



M.Ed. Jorge Rodríguez Aguilar
Representante del Decano de Facultad de Ciencias de la Salud



MSc. Gerardo Araya Vargas
Tutor



MSc. Antonieta Corrales Araya
Lectora



Carlos Zúñiga Morales
Sustentante



Johnny Vargas Chaves
Sustentante

Tesis sometida a la consideración del Tribunal Examinador de Trabajos de Graduación
para optar por el Título de Licenciatura en Ciencias del Deporte con Énfasis en Salud.

Cumple con los requisitos establecidos por la Universidad Nacional.

Heredia, Costa Rica.

Resumen:

El propósito del estudio fue determinar los motivos que podrían llevar a los usuarios a abandonar el gimnasio mediante un cuestionario integrado por las dimensiones de tipo personal, social, instructor e infraestructura. Se seleccionó 7 gimnasios ubicados en la ciudad de Heredia donde participaron 203 usuarios, 12 instructores y 7 administradores, para una muestra total de 222 sujetos. La edad promedio de los usuarios, administradores e instructores fue de 26 años. Para determinar la confiabilidad de las dimensiones aplicadas se calculó el coeficiente α de Cronbach y se encontró para la dimensión social $\alpha:0,96$; para la dimensión personal $\alpha:0,91$; para la dimensión instructor $\alpha:0,96$ y para la dimensión infraestructura $\alpha:0,91$. El ANOVA de dos vías y el análisis post hoc de Tukey, mostraron que según la percepción de los administradores, instructores y usuarios con relación a los motivos que podrían llevar a la deserción en los gimnasios, la infraestructura fue el motivo de mayor importancia, seguido por el instructor, luego los motivos personales y con menor importancia los motivos sociales. No existió interacción significativa entre dimensiones y tipo de sujeto, por tanto, la opinión de los usuarios no difirió de la de los instructores ni de los administrativos. La edad, el nivel de ingreso y el tipo de actividad física que realizan los usuarios en el gimnasio, no determinaron la importancia que estos pueden darle a los motivos que podrían provocar la deserción. Hombres y mujeres opinaron de forma similar con respecto a cada uno de los posibles motivos de abandono. Se concluye que los motivos más importantes que podrían llevar a la deserción en los gimnasios tienen que ver con la infraestructura principalmente, independientemente del sexo del usuario, lo cual indica que es necesario mantener un ambiente agradable, instalaciones limpias con buen mantenimiento para fortalecer la adherencia de las personas a los programas de ejercicios en gimnasios y en segundo lugar se tiene que atender la calidad de atención que brindan lo (a) (s) instructores, así como su nivel de formación académico, dado que los resultados de este estudio, muestran que el segundo factor más importante que puede afectar la adherencia de las personas a los gimnasios es justamente el instructor. Se destaca que la percepción de usuarios, instructores y administrativos, realza más lo relativo a infraestructura, por lo que parece necesario ampliar el concepto de los factores de calidad de un gimnasio, dando más relevancia al instructor y a los aspectos sociales. Gimnasio debería ser algo más que infraestructura.

Descriptores:

Deserción, gimnasio, ejercicio, adherencia, deporte.

AGRADECIMIENTO

ESPECIAL AGRADECIMIENTO A UN GRAN AMIGO, COMPAÑERO Y PROFESOR, GERARDO ARAYA VARGAS QUIEN CON ESmero, DEDICACIÓN Y AYUDA INCONDICIONAL HA SIDO FUENTE INSPIRADOR, CAPAZ DE ORIENTARNOS Y DETERMINAR CON FIRMESA LOS CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS GIMNASIOS.

DEDICATORIA

A NUESTROS PADRES, QUIENES DESINTERESADAMENTE FOMENTAN CADA DIA EN NUESTRAS MENTES, EL SENTIDO DEL ESFUERZO, LA DISCIPLINA, LA HONRADEZ PARA LOGRAR NUESTROS OBJETIVOS.

A MIS HERMANOS Y HERNANAS QUE HAN SIDO SÍMBOLO DE MOTIVACIÓN Y APOYO EN LOS MOMENTOS MAS DIFÍCILES.

FINALMENTE A LAS PERSONAS Y AMIGOS QUE DE UNA U OTRA FORMA HAN CONTRIBUIDO SIN NINGÚN INTERES PARA EL LOGRO DE NUESTRAS METAS.

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido	Página
Resumen.....	IV
Descriptores.....	V
Agradecimiento.....	VI
Dedicatoria.....	VII
Tabla de contenidos.....	VIII
Índice de cuadros.....	IX
Índice de gráficos.....	X
Capítulo I	
INTRODUCCION	
Planteamiento del problema.....	1
Justificación.....	1
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos.....	7
Definiciones.....	8
Limitaciones.....	8
Capítulo II:	
MARCO CONCEPTUAL	
Importancia del ejercicio.....	9
Factores que determinan la dedicación a la actividad física y al ejercicio.....	10
La motivación en el deporte.....	14
El abandono en la actividad física.....	19
Excusas para no hacer ejercicio.....	23
Capítulo III:	
METODOLOGÍA	
Sujetos.....	25
Instrumentos.....	27
Procedimiento.....	27
Análisis estadístico.....	28
Capítulo IV:	
RESULTADOS.....	29

Capítulo V:	
DISCUSIÓN.....	36
Capítulo VI:	
CONCLUSIONES.....	42
Capítulo VII	
RECOMENDACIONES.....	45
BIBLIOGRAFÍA.....	40
ANEXOS.....	47

Índice de cuadros

Cuadro 1. Frecuencia de sujetos por grupo etario (n=222).....	26
Cuadro 2. Sexo, nivel de estudio y tipo de persona.....	29
Cuadro 3. Nivel de ingreso económico de los usuarios por sexo.....	30
Cuadro 4. Asistencia del usuario al gimnasio por sexo (n=203).....	30
Cuadro 5. Tipo de actividad física que realiza el usuario por sexo (n=203).....	30
Cuadro 6. Experiencia de los instructores e administradores en los gimnasios (n=19)..	31
Cuadro 7. Nivel profesional de los instructores e administradores (n=19).....	31
Cuadro 8. Resumen de promedio y desviación estándar del puntaje otorgado a cada uno de los motivos que podrían provocar la deserción del gimnasio, según la percepción de los instructores, administradores e usuarios.....	32
Cuadro 9. Resumen de Anova de 2 vías, motivos de abandono por tipo de Sujeto.....	32
Cuadro 10. Resumen de promedio y desviación estándar del puntaje otorgado a cada uno de los motivos que podrían provocar la deserción del gimnasio, según sexo.....	33
Cuadro 11. Resumen de Anova de 2 vías, motivos de abandono por sexo.....	34
Cuadro 12. Cuadro resumen de análisis de varianza de los motivos de abandono por sexo, nivel de ingreso económico y tipo de actividad comúnmente realizada en el gimnasio por los usuarios.....	35

Indice de gráficos

Gráfico 1. Representa el sexo de los sujetos de estudio.....	25
Gráfico 2. Grupo de edades y sexo de los sujetos de estudio (n=222).....	26
Gráfico 3. Comparación de promedios de cada motivo de abandono por tipo de sujeto.....	33
Gráfico 4. Comparación de los promedios de cada motivo de abandono por Sexo.....	34

Capítulo I

INTRODUCCIÓN

Planteamiento y delimitación del problema

En Costa Rica la creación de gimnasios es muy reciente, en un principio se orientaron exclusivamente para el fisicoculturismo, actualmente se utilizan para impartir clases de defensa personal, aeróbicos, danza, bailes y levantamiento de pesas, entre otras actividades. Esto ha permitido que un gran número de personas asistan a los gimnasios a realizar actividad física. Sin embargo también se da una considerable deserción de las personas que asisten. En datos estadísticos obtenidos en un estudio piloto aplicado por Vargas y Zúñiga (2000), en el área metropolitana en Costa Rica, se mostró que el 80% de los usuarios inscritos abandonaron el gimnasio, en un período aproximado de seis meses luego de ingresar; esto representa a más de 1300 personas. Por tanto es importante analizar el fenómeno de la deserción en los gimnasios y determinar cuáles podrían ser los posibles motivos de deserción de los usuarios que asisten a ellos; permitiendo plantear propuestas prospectivas que generarían mayores niveles de satisfacción a los usuarios de los gimnasios de manera que se garantice su permanencia en los mismos, favoreciendo de esta forma la promoción y el mantenimiento de la salud.

Justificación

Desde tiempos de la antigua Grecia y en las civilizaciones más avanzadas de su tiempo, el ejercicio y el deporte han tenido un espacio muy importante. El deporte como factor aspiracional ó catalizador de discordancias sociales y el ejercicio como centro de reunión de estos deportistas para prepararse física y técnicamente. Otra característica importante desde entonces, es la existencia de un lugar físico donde se realizan estas actividades tal como: cancha, club, gimnasio, etc., dependiendo de la cultura y el tiempo. Sin embargo, no es sino hasta los años setenta cuando comienzan a generarse avances en tecnología deportiva y la imagen de estos centros. Concretamente, los gimnasios como hoy los conocemos, no tienen ni veinte años de existencia. Todavía en los sesenta, las mujeres en general sólo practicaban gimnasia reductiva ó rítmica, utilizaban un "leotardo y mallas" negras ó rosas (al estilo bailarina) muy incómodas y sin el elemento fundamental la licra. Los hombres en una sala completamente separada,

realizaban ejercicios de "calistenia" y pesas sólo los que querían estar "muy fuertes" (que por el tipo de alimentación, sus cuerpos tenían un gran porcentaje de grasa). La moda era pues, la no moda, lo que hacía de todo lo que rodeaba a los gimnasios, lugares "grises y aburridos". Para principios de los ochenta, la llegada de personajes como Jane Fonda con sus videos de algo muy novedoso llamado Aerobics y de Arnold Swartzeneger con cuerpos muy musculosos con un porcentaje de grasa muy bajo. Los gimnasios se volvieron mixtos, alegres y con aparatos de pesas muy desarrollados tecnológicamente (como Cybex y Nautilus), el aerobics lo comenzaban a practicar los hombres <http://www.deserción/en/los/gimnasios.htm>. (15 de Julio 2003).

Es por eso que en los últimos treinta años, se viene observando en las grandes ciudades y centros urbanos del mundo, un auge de diversas actividades físicas, en especial del denominado aerobismo, practicado por individuos de distintas edades y sexos, en parques, plazas y paseos públicos (D'Angelo, 1990) . Los gimnasios parecen invadidos por músculos ondulados y cuerpos firmes y delgados. Parece que todo el mundo quiere estar en forma. Aunque en realidad se ha dado un incremento en el número de personas que se inscriben en los centros deportivos, clubes y gimnasios, también se ha dado un incremento en el índice de deserción en los mismos (Clubes y Gimnasios, 2000). La mayoría de los estadounidenses no llevan a cabo ninguna actividad física de manera regular (Reheski y Kenny, 1988, citado Weinberg y Gould, 1995). Datos estadísticos dan una idea clara del nivel de participación en ejercicios físicos que hay en los Estados Unidos. El Departamento de Salud y Servicios Sociales (1986) estableció el objetivo nacional de que en 1990, el 90% de los jóvenes y el 60% de los adultos tomaron parte en programas regulares de actividad física. Sin embargo, los resultados obtenidos se alejaron mucho de los propósitos pretendidos (Dishman, 1988, citado Weinberg y Gould, 1995). En la actualidad se hallan en la siguiente situación: el 45% de los adultos son sedentarios, el 65% de los niños participan regularmente en actividades físicas, el 35% de los adultos realizan ejercicios físicos una vez a la semana, el 10% de los adultos participan con frecuencia en actividades que requieren mucha energía, es probable que el 10% de los adultos sedentarios inicien un programa regular de ejercicios en el plazo de un año, el 50% de las personas que empiezan un programa de ejercicios lo abandonan antes de seis meses (Weinberg y Gould, 1995). Desafortunadamente asimismo existen muchas excusas para no realizar ejercicio o bien desertar rápidamente si se ha iniciado en algún programa de actividad

física regular como son la falta de tiempo, pocas facilidades o la fatiga de la carga de trabajo cotidiana (Poretz y otros, 1996). Y si a esto le sumamos los avances tecnológicos que han facilitado todas las labores y actividades del ser humano y por tanto, reducido su nivel de actividad física y esfuerzos físicos, fomentando el sedentarismo, un inmenso problema de la salud pública (King, 1994).

A pesar del gran número de ventajas fisiológicas y psicológicas que ha demostrado tener la práctica del ejercicio físico, entre las que incluyen la disminución de la tensión y la depresión, el aumento de la autoestima, la reducción de enfermedades cardiovasculares, control del peso, mejorar la capacidad funcional, recuperarse de una enfermedad o lesión, o sencillamente distraerse, disfrutar y socializarse (Weinberg y Gould, 1995). Sólo la mitad de los adultos que comienzan un programa de ejercicios mantienen su asistencia regular al mismo. Una vez que una persona ha superado la inercia y ha empezado a hacer ejercicio el siguiente obstáculo a salvar son las tentaciones de abandonar la actividad. Es evidente que para muchos es más fácil iniciar un programa que seguir con él. En este sentido, el ejercicio físico es como seguir una dieta, dejar de fumar o rebajar el consumo de alcohol. Las personas intentan cambiar un hábito que afecta negativamente a su salud y su bienestar. Así que, cuando la gente inicia un programa de ejercicios, ¿por qué no sigue con él?, ¿qué determina la dedicación a la actividad física y al ejercicio? En un sentido amplio los determinantes se hallan en las categorías siguientes: Personal, los jóvenes activos que reciben estímulo parental hacia la actividad física serán más activos como adultos que los jóvenes sedentarios que no recibieron apoyo parental. Situacional, el entorno social, la familia y los compañeros pueden entorpecer la participación regular de la actividad física. Conductual, el fumar y el status ocupacional a menudo influyen negativamente en la dedicación al ejercicio físico. Programación, la intensidad del ejercicio, el programa individual o de grupo y las cualidades del instructor pueden influir en el éxito o el fracaso de los programas de ejercicios (Willis y Campbell, 1992 citado Weinberg y Gould, 1995).

Aunque se ha vendido al público la idea de que la forma física está en auge, todavía no se practica ejercicios de manera regular en Costa Rica, esta idea se ha promovido a través de la creación de gimnasios, que en un principio se orientaron exclusivamente para el fisicoculturismo; pero actualmente se utilizan para impartir clases de defensa

personal, danza aeróbica, step, bailes, acondicionamiento físico, spinning, tae bo y entrenamiento de fuerza. Esto ha permitido que gran cantidad de gente asista a los gimnasios a realizar actividad física. Así también se han realizados estudios como el de Centeno (2001), para medir varios factores de adherencia al ejercicio en una población costarricense físicamente activa, en la cual participaron 110 sujetos activos de diversos programas de ejercicio (99 mujeres y 11 hombres) con edad promedio de 52 años, se encontró que entre los factores de adherencia al ejercicio están: la distracción, el disfrute de la música y el ambiente, el placer y la satisfacción. Así mismo se extrajeron otros factores de menor peso relacionados con el aspecto social, la disminución del estrés, la apariencia física y los factores propios del programa. Algunos expertos en el campo de las Ciencias del Movimiento Humano y la Salud, como Góngora y Castro (1997) considera que la deserción se produce porque el instructor no brinda la suficiente motivación o porque las personas se sienten incapaces de realizar ejercicios. Por su parte González (1997) establece que las principales causas de la deserción en los gimnasios y otros centros deportivos, están relacionados con el grado de esfuerzo, el dolor, la falta de tiempo y el aburrimiento. También Góngora y Castro (1997) considera que la mayoría de la gente se aburre porque comienza a hacer ejercicios muy fuerte e intensos sin tener adecuada condición física y sufren de sobreentrenamiento o fatiga. Sin embargo no se han encontrado investigaciones al respecto, en el país, sobre los factores que podrían llevar a los usuarios abandonar o desertar el gimnasio.

Algunos estudios relacionados con la deserción en el área deportiva, se encuentra el realizado por Ureña (1996) con el propósito de diseñar alternativas para reducir la probabilidad de abandono en el caso del baloncesto a nivel de primera división, desarrolló y aplicó un cuestionario en donde se analizaba en términos prospectivos, las posibles situaciones y circunstancias en que se podría presentar este fenómeno. Los resultados mostraron como razones más importantes: el estar mucho tiempo en la banca, el no ser apoyado por la familia, la sobrecarga en el estudio, las malas relaciones con el entrenador y con los compañeros. A partir de estos resultados se puede inferir la presencia de ciertos motivos que, de no verse satisfechos, podrían conducir al abandono. Cabe destacar que este enfoque prospectivo es el que se seguirá en el presente estudio, ya que así se pueden sugerir cambios o alternativas para prevenir la deserción antes de que ocurra.

En el estudio de Gould, Weiss y Mugno (1982) relacionado con el retiro de los jóvenes de natación en Michigan, este estuvo interesado en encontrar el ¿por qué? los nadadores jóvenes se retiran de la natación. Con la esperanza de ayudar a los entrenadores a desarrollar posibles soluciones, se aplicó un cuestionario a los nadadores, lo que permitió determinar 10 razones importantes de abandono en la natación entre las cuales están: yo tuve otras cosas que hacer, yo no era tan bueno(a) como yo quería ser, yo no tenía suficiente diversión, yo quería jugar otro deporte, no me gustaba la presión, la práctica era aburrida, no me gustaba el entrenador, la instrucción era muy dura, no era lo suficientemente emocionante, no había trabajo en equipo. Se puede notar que los intereses personales por otras cosas, captan la atención del sujeto de manera que, si la actividad no es placentera, motivará al sujeto a desertar.

Las investigaciones realizadas por Lorenzo González (1998), Ureña (1996) y Gould, Weiss y Mangno (1982) sobre el abandono de los jóvenes muestra que las razones más comunes para cancelar su afiliación a un club deportivo son las siguientes: falta de disfrute, falta de interés por el deporte o más interés por otras afiliaciones, problemas para combinar el deporte y la escuela (estudio, tarea para la casa). Es importante mencionar que cuando los jóvenes abandonan el club deportivo, habitualmente sólo dan razones personales, y rara vez razones relacionadas con el club deportivo o con otras personas.

Weinberg y Gould (1995) exponen el caso de una jugadora de baloncesto universitario que le encantaba el deporte. Mantenía una forma física excelente, complementaba el baloncesto con sesiones de pesas y otros ejercicios de mantenimiento. Una vez licenciada, consiguió un trabajo, se casó y tuvo hijos. Su estilo de vida había cambiado y la actividad física dejó de ser una prioridad, produciendo un abandono de los ejercicios físicos.

Jaén y Ortiz (2004) analizaron una serie de enunciados para conocer algunas razones que influyen en la deserción de la mujer en la práctica deportiva. Los sujetos fueron en total 70 jugadoras activas, 5 jugadoras no activas y 11 entrenadores de diferentes equipos que participaron en el Campeonato Nacional de Primera División de baloncesto y voleibol entre 1999 y 2001, para un gran total de 86 encuestados. De acuerdo al estudio y la literatura consultada, los factores que más influyen en la

deserción de la mujer de la practica deportiva en baloncesto y voleibol son el nivel académico y social, además existen diferencias significativas en los factores del nivel social y económico (según el deporte). Se concluye que los factores que más influyen en la deserción de la mujer de la práctica deportiva son el nivel académico y el nivel social.

A pesar de que la incidencia de la problemática de la deserción se reporta con frecuencia, no se han realizado estudios en población que asiste a gimnasios, los cuales permitan determinar los motivos que podrían explicar este fenómeno en Costa Rica; es por ello que es de fundamental importancia abordar el tema, por cuanto permitiría plantear propuestas prospectivas que generarían mayores niveles de satisfacción a los usuarios de los gimnasios de manera que se garantice su permanencia en los mismos, favoreciendo de esta forma la promoción y el mantenimiento de la salud. El propósito de este estudio fue determinar cuáles podrían ser los motivos de deserción en los gimnasios ubicados en la ciudad de Heredia, ya que datos estadísticos obtenidos en un estudio piloto aplicado por Vargas y Zúñiga (2000), en el área metropolitana en Costa Rica, mostraron que el 80% de los usuarios inscritos abandonaron el gimnasio, en un período aproximado de seis meses luego de ingresar; esto representa a más de 1300 personas. Eso confirma la importancia de analizar el fenómeno de la deserción en los gimnasios y determinar por qué razones se puede explicar el fenómeno, para prevenirlo.

Objetivo General

1. Determinar la importancia de varios motivos (personal, social, instructor e infraestructura), que podrían llevar a la deserción de los usuarios que asisten a los gimnasios ubicados en la ciudad de Heredia, considerando las perspectivas de los administrativos, instructores y usuarios, y conocer el efecto que podrían tener la edad, el sexo, el nivel académico de los usuarios, tipo de actividad que realizan en el gimnasio y la infraestructura sobre estos motivos.

Objetivos específicos

1. Determinar en qué medida los motivos de orden personal podrían inducir a la deserción de los usuarios que asisten a los gimnasios.
2. Conocer en qué medida los motivos de orden social podrían inducir al abandono de los usuarios que asisten a los gimnasios.
3. Identificar en qué medida los instructores de los gimnasios podrían inducir a la deserción de los usuarios que asisten a los gimnasios.
4. Determinar los motivos de orden de infraestructura que podrían inducir a la deserción de los usuarios que asisten a los gimnasios.
5. Relacionar la visión de los administradores de los gimnasios, los instructores y los usuarios con respecto a los motivos personal, social, instructor, infraestructura que podrían inducir a la deserción.
6. Analizar el efecto de la edad, el sexo, el tipo de actividad física realizada en los gimnasios y el nivel de ingreso económico mensual de los usuarios sobre los motivos de abandono personal, social, instructor, infraestructura que podrían inducir al abandono.

Definición

Adherencia: Comportamiento del ser humano que lo induce voluntariamente a realizar una actividad, regulado por ciertos motivos personales, situacionales y conductuales (Centeno, 2001).

Motivación: Dirección, intensidad y persistencia del esfuerzo (Weinberg y Gould, 1995).

Deserción: abandonar la participación de la actividad física, ya sea que la realizara al aire libre o bajo techo (gimnasio) (Rnop, Wyllemon, 1998).

Salud: Un estado de equilibrio inestable constituido por la multipolaridad de aspectos que caracterizan al ser humano tanto físico, psíquico, sociales, entorno social y eterno temporal (Colado, 1998).

Limitaciones:

1. La desconfianza de los administradores para autorizar la aplicación del instrumento, condicionó la posibilidad de aplicar el instrumento en otros gimnasios.
2. Falta de estudios similares que se hayan realizado tanto en Costa Rica como a nivel internacional, para efectuar un mejor análisis.

Capítulo II

MARCO CONCEPTUAL

En este capítulo se exponen los principales aportes bibliográficos de los diferentes autores dirigidos a presentar los conceptos relacionados con la importancia del ejercicio, los procesos motivaciones en la actividad física, razones de adherencia al ejercicio, factores psicosociales y de infraestructura como elementos importantes para analizar los motivos que podrían llevar a la deserción en los gimnasios.

Importancia del ejercicio

La Organización Mundial de la Salud (OMS) a finales de los años cuarenta, habían alertado la preocupación de promocionar y apoyar la educación de la salud, su mantenimiento y la prevención del polo opuesto: la enfermedad. Sin embargo la sedentarización global que suele llevar asociado “el progreso” de la humanidad ha originado un número importa de enfermedades hipocinéticas. Científicamente se ha comprobado que de las diez principales causas de muerte en la sociedad actual por lo menos cuatro (enfermedades del corazón, cerebro vasculares, diabetes y aterosclerosis) se podrían prevenir mediante la práctica sistemática de un ejercicio físico adaptado a cada persona y de mediana intensidad. Se insiste en la necesidad de modificar los hábitos negativos de vida para evitar en lo posible las enfermedades cardíacas como la hipertensión arterial (acelera el endurecimiento de las arterias), el tabaco (daña los vasos sanguíneos), el exceso de colesterol de baja densidad (provoca la pérdida de elasticidad de los vasos), además la obesidad, la diabetes y el sedentarismo. La comunidad científica sostiene de manera generalizada que el ejercicio físico sistemático de baja intensidad y con carácter aeróbico, complementado con una dieta adecuada pueden evitar la aparición de estas enfermedades. Además la práctica física puede mejorar las relaciones interpersonales, la autoimagen y autoestima, la percepción de control de los quehaceres diarios, y estimula la adquisición y mantenimiento de unos hábitos de cuidado personal (Colado, 1998).

Muchos estudios mencionan que la falta de actividad física y la práctica de hábitos nocivos constituyen una seria amenaza para la salud del individuo. El ser humano fue creado para el movimiento, pero los avances tecnológicos han privado de la actividad física, estos avances de la tecnología han contribuido al incremento de condiciones crónicas conocidas con el nombre de enfermedades hipocinéticas. La falta de actividad es responsable de padecimientos tales como la hipertensión arterial, enfermedades del corazón, diabetes, obesidad, dolores de espalda baja, también otros factores que contribuyen al deterioro de la salud como son: la mala nutrición, el estrés, y contaminación ambiental. Pero a todos les gustaría disfrutar de una salud y bienestar general para ello, no solo se debe poseer buena aptitud física y no sufrir de enfermedad alguna, sino también se deben evitar factores de riesgo como la inactividad física, la presión sanguínea alta, el colesterol elevado, el uso del tabaco, el estrés excesivo, la mala nutrición, y el sexo libre (Hoeger e Ibarra, 1996).

La realización de actividad física diariamente contribuye al mejoramiento de la aptitud física de los practicantes, obteniendo beneficios por la participación regular en programas de acondicionamiento físico, entre ellos están: el mejoramiento del sistema aeróbico, la resistencia muscular, la fuerza, la flexibilidad, mejora la postura corporal y la apariencia física, disminuye los riesgos conducentes a enfermedades crónicas (coronarias, cáncer y derrames cerebrales), mejora la calidad de la sangre, disminuye la hipertensión arterial, controla la diabetes, controla los insomnios, elimina los problemas de espalda baja, controla el estrés, depresión, aburrimiento, ansiedad, y la fatiga, aumenta el nivel de energía funcional, la capacidad de trabajo y la productividad de la persona, disminuye el proceso de envejecimiento y alarga la vida, mejora la autoestima, disminuye el periodo de recuperación después del esfuerzo físico, disminuye el proceso de recuperación de una lesión, regula y mejora el funcionamiento corporal general, incrementa el nivel de energía física y disminuye la fatiga cotidiana, facilita el proceso de embarazo y alumbramiento, por lo tanto mejora la calidad de vida. (Hoeger e Ibarra, 1996).

Factores que determinan la dedicación a la actividad física y al ejercicio.

La automotivación se relaciona de forma clara con la dedicación al ejercicio físico (Dishman, 1981), cuando los niveles de automotivación se combinan con el porcentaje de grasa corporal, aproximadamente en un 80% de los casos se puede

predecir si los sujetos van a ser constantes o desertaran. Los factores situacionales o ambientales pueden ayudar o entorpecer la participación regular en la actividad física. Entre ellos se incluye el entorno social, como la familia y los compañeros, y el entorno físico, como el tiempo climatológico. Las presiones derivadas de los horarios y la distancia en que se encuentran las instalaciones. Un cónyuge ejerce una gran influencia en la dedicación al ejercicio físico. De hecho, su actitud puede ser más importante incluso que la del propio afectado (Dishman, 1988), por ejemplo, en un estudio de colaboración con ejercicios cardíacos de Ontario Oldridge (1983) citado por Weinberg y Gould (1995) se logró determinar que la tasa de abandonos entre los pacientes cuyos cónyuges se mostraban indiferentes o negativos hacia el programa fue tres veces superior a la del grupo en el cual sí se producía el apoyo de la pareja. Por lo general, éste se define como la demostración de una actitud positiva hacia un programa de ejercicios y el estímulo a la implicación en el mismo. La manifestación de interés por las actividades del programa, el entusiasmo por el progreso del cónyuge y la disposición a hacer todos los malabarismo de tiempo necesarios para facilitar la asistencia de éste al programa son ejemplos de dicho respaldo. Para Wankel (1984) citado por Weinberg y Gould (1995) el estímulo a amigos familiares o compañeros que están tratando de volver o de permanecer en un programa de ejercicio puede ser tan sencillo como decir “así se hace” o “estoy orgulloso de ti”. Este refuerzo social personalizado puede ejercer una influencia positiva en la dedicación al ejercicio.

Gettman, Pollock y Ward, (1983) citados por Weinberg y Gould (1995) la localización conveniente de las instalaciones parece ser algo necesario para la participación regular en programas de ejercicios con base en la comunidad. Tanto la comunidad percibida como la proximidad real a la casa o al lugar de trabajo, son factores importantes a la hora de decidir inscribirse en un programa supervisado de ejercicios físicos. Para Oldridge (1982) citado por Weinberg y Gould (1995) cuando parece que hay poco tiempo, por lo general la gente abandona la práctica del ejercicio físico. Una de las razones más frecuentes para dejar de acudir a programas de ejercicios es la falta percibida de tiempo. ¿Cuántas veces se ha oído a alguien decir “me gustaría hacer ejercicio pero simplemente no tengo tiempo? No obstante, para muchas personas esta no disponibilidad de tiempo refleja una carencia de interés o de compromiso. Los practicantes regulares de ejercicios tienen al menos las mismas probabilidades que las personas sedentarias de considerar el tiempo como un impedimento para la actividad

física. Por ejemplo, las mujeres trabajadoras practican casi con toda seguridad más ejercicios regulares que las no trabajadoras y los padres únicos son físicamente más activos que las familias en que están presentes ambos progenitores, de modo que no está claro que las limitaciones de tiempo determinen la participación en la actividad física.

Las condiciones atmosféricas al parecer afectan a los patrones de actividad, excepto en el caso de los participantes habituales y más comprometidos, por lo común los corredores interrumpen sus rutinas si hace mal tiempo. Así también los factores conductuales influyen en la dedicación al ejercicio físico, y algunos de ellos son obvios, como el fumar y el status ocupacional. Para Conrad (1987) citado por Weinberg y Gould (1995) los fumadores tienen grandes probabilidades de dejar de asistir a los programas de ejercicio, siendo asimismo bastante improbable que utilicen las instalaciones deportivas de su lugar de trabajo. Los fumadores en especial parecen evitar los regímenes de ejercicio de alta intensidad y de frecuencia elevada. Las personas sedentarias que fuman son más susceptibles de quejarse de la fatiga derivada del ejercicio, con independencia del tipo de actividad de forma que, en lo sucesivo este malestar disuade de la participación en cualquier actividad. Para Cox (1984) citado por Weinberg y Gould (1995) las personas con ingresos económicos, nivel educativo y status ocupacional superiores tienen más probabilidades de estar físicamente activas. Los obreros manuales abandonarán los programas con mayor probabilidad que aquellos cuyo trabajo sea más intelectual. Un estudio realizado sobre 7.000 obreros hizo hincapié en el asesoramiento y los programas adaptados a las necesidades individuales, y en él se les permitió elegir componentes específicos de su programa, como actividades recreacionales o competitivas, y programas grupales o individuales. Al cabo de dos años, la tasa de abandonos era aproximadamente del 25% la mitad de la normal.

En Sallis (1986) citado por Weinberg y Gould (1995) el éxito o el fracaso de los programas de ejercicios puede depender de diversos factores estructurales, de los cuales algunos de los más importantes son la intensidad del ejercicio, el programa individual o de grupo, y las cualidades del educador físico. Las molestias e incomodidades de la práctica de ejercicios afectan ciertamente al seguimiento de un programa. Los ejercicios de alta intensidad son más estresantes para el sistema nervioso que los de baja intensidad, sobre todo en el caso de personas que han sido sedentarias. Por ejemplo, las personas que participan en programas de paseo prosiguen con su régimen durante más

56 veces
5191 521548

tiempo que las que toman parte en carreras. Un estudio puso de manifiesto una tasa de abandonos de actividades moderadas (del 25 al 35%) aproximadamente equivalente a la mitad de la observada en ejercicios más energéticos (50%). Reduciendo el nivel de intensidad y ampliando la duración de la sesión, una persona puede sacar el mismo provecho que si se trata de un entrenamiento de alta intensidad. La actividad física vigorosa conlleva un mayor riesgo de lesiones. Al empezar un programa de ejercicios, muchas personas intentan esforzarse demasiado las primeras veces y acaban con los músculos doloridos, lecciones o problemas ortopédicos. Desde luego, este tipo de problemas son simplemente la excusa que necesitan para abandonar los ejercicios. El mensaje que hay que captar es el de que sacaremos más provecho haciendo algún ejercicio moderado como caminar o aeróbicos, que intentando ponernos en forma en unas pocas semanas haciendo demasiado y excesivamente deprisa.

Massie y Sheppard (1971) citado Weinberg y Gould (1995) los ejercicios en grupo conducen a una mayor dedicación que los que se realizan en solitario. Los programas grupales ofrecen diversión, respaldo social, un aumento del sentido de compromiso individual para proseguir y una oportunidad de comparar los niveles de proceso y practica del ejercicio físico. Formar parte de un grupo satisface esta necesidad y también proporciona otras ventajas psicológicas y fisiológicas. Una persona tiende a mostrar un mayor compromiso con la actividad cuando los demás dependen de ella. Por ejemplo, si dos amigos se ponen de acuerdo en encontrarse a la siete de la mañana cuatro veces a la semana para correr durante 30 minutos, será muy probable que cada uno mantenga la cita para no decepcionar al otro. Aunque por lo general los programas de grupo son más eficaces que los individuales, algunas personas prefieren hacer ejercicios a solas por comodidad. Para acomodarse a estas personas, un programa no supervisado eficaz debe incluir lo siguiente: Enseñar a los clientes el programa de iniciar un programa, proporcionarles supervisión temprana, hacer que informen de sus progresos de forma periódica, fomentar un programa de ejecución en casa, para comodidad y conveniencia de los clientes.

El liderazgo es el factor más importante que los que practicantes identifican en los programas que más les gustan. No han de causar ninguna sorpresa que los educadores más entendidos y amables tiendan a favorecer las tasa de dedicación más elevadas. Hasta un cierto punto, un buen instructor puede compensar otras deficiencias

del programa, como la falta de espacio o de materiales. Por la misma razón un liderazgo débil puede traducirse en una interrupción del programa, con dependencia de cuan primorosas sean las instalaciones. Todo ello subraya la importancia de evaluar no sólo las actividades e instalaciones de un programa sino también los conocimientos técnicos y la personalidad de los educadores. La mayoría de las personas que inician una actividad física necesitan una motivación suplementaria, esfera en la que resultan decisivos el estímulo, el entusiasmo y los conocimientos del instructor. Cuando éste es bueno también muestra preocupación por la seguridad y el bienestar psicológico, al tiempo que exhibe competencia en las respuestas a preguntas sobre ejercicio físico y cualidades personales con las que los participantes pueden identificarse. Puede que un instructor no sea efectivo, en todas las situaciones. Se pueden tomar los ejemplos de Jane Fonda, Richard Simmons y Arnold Schwarzenegger, con una gran influencia en el mundo de la forma física, si bien, aunque todo ellos son líderes de éxito, atraen a tipos diferentes de personas. Así, alguien que quiera comenzar un programa de ejercicio tendrá que encontrar el estilo idóneo junto a un líder atractivo y motivador (Weinberg y Gould, 1995).

La motivación en el deporte

La motivación es un proceso multidimensional formado de varias clases de motivos. Existen motivos que pueden determinar a qué deporte o actividad física se debe prestar atención en un momento dado; hay otros motivos que pueden determinar el grado y alcance de la participación. Factores tales como el nivel de gratificación que el individuo experimenta también influirán en la motivación. Una de las diversas formas en que el hombre puede demostrar excelencia es mediante la maestría de su cuerpo. La motivación puede servir para crear en un individuo la confianza en sí mismo, para gratificar su necesidad de realización y para proporcionar un campo para reconocer sus habilidades. Las personas implicadas en la actividad física han concebido más o menos su participación personal; no han preguntado por qué, lo pasan bien, se divierten y generalmente no entienden por qué unas personas no tienen la misma respuesta. Los motivos por los cuales se da la participación son mucho más complicados que esto. Cuando se examinan los factores que influyen en la propia participación, aparecen infinidad de motivos (Harris, 1976).

Según Maslow citado por Harris (1976) cuando se ha satisfecho las necesidades sociales y de correspondencia, asciende la jerarquía a las necesidades de estimación, que incluye la necesidad o deseo de una estabilidad firmemente en la poca frecuencia valoración de uno mismo, para el respeto a la propia persona, propia estima, y la estimación de los demás. Maslow clasificó estas necesidades en dos categorías: 1) el deseo de fuerza, de éxito, de suficiencia, de superioridad y de competencia; 2) el deseo de una buena reputación o prestigio, que define como el respeto o estimación de los demás. Las necesidades de categoría, fama y gloria, dominio, reconocimiento, atención, importancia o apreciación también se encuentran en esta segunda categoría. Estas necesidades de satisfacción o estimación propia conducen a sensaciones de confianza en sí mismo, capacidad y suficiencia, de ser útil o contribuir en algo. Algunos teóricos han llegado a sugerir que la necesidad de éxito y la necesidad de reconocimiento pueden ser los dos motivos importantes para la participación en actividades físicas.

En una de las primeras investigaciones interesadas en conocer los motivos de participación en la práctica deportiva fue la de Skubic (1956) citado por (Durand 1988, Cruz 1997) en la cual jóvenes jugadores de ligas infantil, juvenil de béisbol y sus padres. Las razones citadas con mayor frecuencia fueron: a. Jugar con otros muchachos, b. Divertirse, c. Superarse. En otros estudios realizados en el Instituto de la Juventud de la Universidad del Estado de Michigan, Gill y otros (1983) propusieron un cuestionario a más de 1.100 miembros de un campamento de verano de 8 a 19 años y que se dedicaban a distintos deportes: baloncesto, lucha, fútbol americano, golf, béisbol, tenis, atletismo, fútbol, voleibol, gimnasia y otros. En los resultados, los jóvenes mostraron sus deseos de participar en el deporte, en el siguiente orden: superarse, entrenarse, adquirir habilidades motrices y que además le gustaba las pruebas, los desafíos y estar en buena forma física. Las razones que se consideran menos importantes son: gastar energía, relajarse, viajar satisfacer a padres y amigos. Por otra parte Gould y otros (1982) citado por Durand (1988) en un estudio menos exhaustivo de la motivación de los jóvenes nadadores, demuestran la existencia de comportamiento muy parecido a las anteriores como son: necesidad de realización, esparcimiento, búsqueda de buena forma física, gasto de energía, interés por desarrollar las habilidades motrices y deseo de mantener relaciones amistosas.

En una investigación de Masschs, Puente, Blasco (1994) en la cual el objetivo era estudiar la evolución de los motivos por los que se inicia y se mantiene un programa

de actividad física. La muestra del estudio fue de 61 sujetos (25 hombres y 36 mujeres) con una edad promedio de 27 años, perteneciente a diversos gimnasios públicos y privados de la ciudad de Badalona (Barcelona). Los datos de esta muestra se especifican Cuadro 1 (ver anexo). Respecto a la evaluación de los motivos, las entrevistadoras categorizaron las respuestas en una de estas ocho categorías: mejorar o mantener el aspecto físico, mejorar o mantener la forma física, mejorar o mantener la salud, buscar bienestar, buscar relaciones sociales, estrategia para afrontar el estrés y conseguir un mejor desarrollo personal. Del mismo modo se registran motivos por los que el sujeto decía seguir manteniendo su asistencia al gimnasio. Los resultados indicaron que hubo un aumento significativo entre los porcentajes de los motivos iniciales y los motivos actuales en: mejorar o mantener la forma física, mejorar o mantener la salud, divertirse, estrategia para afrontar el estrés y que esa diferencia estuvo muy próxima a la significación estadística en el motivo buscar relaciones sociales. Estos resultados parecen indicar que la realización de ejercicio físico de forma regular conlleva una modificación sustancial de las motivaciones del individuo, determinando la aparición de razones para mantener la actividad física que no habían sido consideradas en el momento de iniciarla, (ver anexo Cuadro 2). Otras diferencias halladas en este estudio en función de las variables sociodemográficas hacen referencia al tipo de gimnasio al que se asiste. La gran mayoría de asistentes a gimnasios públicos citan como motivo de mantenimiento “mejorar o mantener la forma física”. Lo cual no ocurre en los asistentes a gimnasios privados. Debe señalarse además que existe una mayor proporción de mujeres en los gimnasios públicos y, también, que el nivel de estudios guarda una relación con el motivo “salud” como factor de mantenimiento, ya que es más citado por los individuos que poseen estudios medios o superiores. La edad también parece ser un factor que incide sobre los motivos de mantenimiento, los sujetos menores de 30 años señalan con mayor frecuencia como motivo de mantenimiento el “mejorar o mantener el aspecto físico”. Lo mismo ocurre con el motivo “Mejorar o mantener la salud”, que es citado con mayor frecuencia por los sujetos menores de 30 años. Finalmente, parece natural que los individuos más jóvenes den mayor importancia al aspecto físico como motivo para mantener el ejercicio. Sin embargo, hay que destacar también la tendencia a la significación estadística observada en la motivación hacia la salud, ya que los individuos más jóvenes parecen concederle una mayor importancia. Probablemente esto demuestra una mayor sensibilidad de estos individuos hacia la salud, que puede ser debida a dos motivos: por un lado, el hecho de poseer, la mayoría de ellos, un nivel de estudios medio-alto, cosa que no ocurre con los

individuos mayores de 30 años; por otro lado, es también posible que los individuos más jóvenes hayan recibido una educación más orientada hacia la salud ya desde los estudios primarios. Dado que ambas variables (edad y nivel de estudios) y dado también que el nivel de estudios, como ya se ha señalado, tiene una relación con el factor "mantener o mejorar la salud" como motivo de mantenimiento (a mayor nivel de estudios mayor porcentaje de individuos que esgrimen ese motivo), es difícil afirmar si se debe a uno de los dos factores o a ambos la causa de estas diferencias.

En otro estudio sobre la actividad física, motivación, sedentarismo y abandono de mujeres universitarias de Bassets y Ortiz (1999) destaca una intervención con estrategias de motivación para promover que 57 estudiantes universitarias pasasen de ser sedentarios a ser activos. La muestra se dividió en un grupo de control y un grupo experimental. La intervención que sólo se aplicó al grupo experimental, consistió en el visionado de un video didáctico, una visita a las instalaciones deportivas de la universidad y la realización de un plan de acción personalizado. Como incentivo, tanto el grupo control como el grupo experimental, recibieron boletos para utilizar las instalaciones deportivas de la universidad de forma gratuita. Los resultados indican que después de un mes el 70.4% de mujeres del grupo experimental habían iniciado alguna actividad física respecto a un 46.4% del grupo de control. Al cabo de seis meses, se mantenían haciendo ejercicios un 52% de mujeres del grupo experimental y un 26.9% del grupo control. Los niveles de práctica de ejercicio aumentaron en los dos grupos, sin embargo el efecto principal de la intervención consistió en reducir el número de abandonos en el grupo experimental.

Devis y Peiro (1993) citado por Masachs, Puente, Blasco (1994) en la cual comentan que si en la escuela se fomentara que niños y jóvenes participaran en más actividades físicas, habría más probabilidad de que en la edad adulta continuaran participando en las mismas. Pero en realidad, en el momento de comenzar los estudios en la universidad, muchas personas abandonan el hábito de hacer actividad física, pues deben dedicar muchas horas al estudio y reducen el tiempo dedicado al ocio.

Los entrenadores de natación están particularmente concientes con el alto porcentaje que se retiran. Que ocurre en la natación. Ellos quieren saber por qué los nadadores jóvenes se retiran de sus programas, ¿Se están retirando por presión excesiva puesta en ellos al nadar?. Podrían relacionarse las razones específicamente al deporte de

la natación, al entrenador o a otros factores?. El Instituto de Deporte Juvenil, estuvo interesado en encontrar el por qué los nadadores jóvenes se retiran de la natación. El estudio se condujo a 50 nadadores retirados (29 varones y 21 mujeres) en edades de 10-18 años, fueron entrevistadas en el colegio y otros en la casa. De las respuesta del cuestionario las 10 razones más importantes para discontinuar la participación en la natación son: yo tuve otras cosas que hacer, yo no era tan buena como yo quería ser, yo no tenía suficiente diversión, yo quería jugar otro deporte, no me gustaba la presión, la práctica era aburrida, no me gustaba el entrenador, la instrucción era muy dura, no era suficientemente excitante (emocionalmente), no había trabajo de equipo (Gould, Weiss y Mugno 1982).

También Alderman (1980) citado por (Cruz 1997) presenta una lista de motivos que podrían decidir a deportista jóvenes a comprometerse en actividades deportivas: necesidad de hacer amistades, intercambio social, oportunidad de influir o controlar a otros, posibilidad de hacer cosas por sí mismo, realizar actividades caracterizadas por producir tensión, excitación, estrés o presión, oportunidad de hacer bien algo difícil, probabilidad de recibir refuerzos externos, como aprobación, admiración, trofeos, posibilidad de dominar, someter o vencer a otros. Para Goldstein y Krasner (1987) citado por Lorenzo González (1997) estos proporcionan un listado de cerca de cien motivos por los que los deportistas se han comprometido a participar en los deportes, (ver cuadro 4 anexos).

Para entender mejor los factores motivacionales que posibiliten la práctica deportiva, se debe analizar la motivación desde el punto de vista intrínseca y extrínseca; se considera que un individuo es motivado intrínsecamente cada vez que realiza una tarea o una actividad en ausencia de refuerzo externo o de esperanza de recompensa, todo aquello que lo mueva para cumplir con metas personales. El mundo del deporte recurre muy ampliamente a motivadores extrínsecos medallas, insignias, diplomas. La disminución de la motivación intrínseca por efecto de las recompensa se debería a que el sujeto se percibe como menos libre o autodeterminado, como si realizará una actividad que no pasa de ser un medio. Un deportista que se siente motivado intrínsecamente verá su compromiso con su tarea como un fin en sí y por tanto, como atribuible a causas internas. Un individuo es tanto más motivado por una

tarea o una actividad cuando ella le ofrece la oportunidad de sentirse libre y competente. La motivación es interna cuando se practica el deporte por el placer inherente al mismo. Por ejemplo, la mayoría de los niños disfrutan inicialmente de la actividad física, como un juego, por lo que tal comportamiento se denomina intrínsecamente motivado. La motivación externa hace referencia a incentivos extrínsecos al deporte. El deportista que es contratado por un club de baloncesto para jugar varias temporadas a cambio de recibir una cantidad económica determinada lo hace por una motivación externa. La clasificación en motivaciones internas y externas no es excluyente, sino que pueden darse juntas, sumándose una a la otra. Por ejemplo, alguien puede jugar al baloncesto porque le gusta y además porque le pagan (Durand, 1988).

Si bien es cierto como se ha analizado en los estudios anteriores, hay personas que empezaron su programa de ejercicio por razones motivacionales, de salud, sociales geográficos y deportivas. También es claro que muchas personas prefieren no realizar aduciendo razones como falta de tiempo, poca información sobre las ventajas fisiológica y psicológicas que provoca la práctica del ejercicio físico. Otras abandonan por aspectos personales, conductuales, situacionales y programáticas; para ello en los párrafos siguientes analizaremos que es en sí un abandono y cuales serían algunos motivos que lo provocan así como estudios que ayudaran a comprender mejor este fenómeno (Gould, Weiss y Mangno 1982).

El abandono en la actividad física

Cuando se habla de abandono se refiere a una persona que deja su participación en una actividad u organización. En el contexto del deporte juvenil se refiere al fenómeno de uno o más miembros que dejan de pertenecer a un club deportivo. Abandono es un término que se aplica a varias formas de interrupción. Para aclararlo, se suele observar con mayor detalle la relación entre la participación y el abandono de los jóvenes deportista. La participación y el abandono no son necesariamente opuestos. En un extremo encontramos a los que no son participantes deportivos. Estos son jóvenes que nunca han participado en el deporte organizado. Una causa importante puede ser que nunca se han visto incitados a ello por sus padres. O puede haber habido una falta de apoyo en la escuela (una educación física pobre o ausencia de deporte escolar). Para ello es importa identificar el tipo de abandono al que se está enfrentando, porque esto

determina qué medidas debe adoptarse. Para entender mejor esto se analizarán los tres tipos de abandono, que se dan en los jóvenes que pertenecen a un club deportivo. El abandono del club deportivo y se afilia a otro en el que se practica el mismo deporte, el abandono del deporte, donde un joven no sólo abandona el club deportivo, sino también el deporte que ha estado practicando y se afilia a un club en el que se practica un deporte diferente, el abandono total, donde un joven abandona completamente su participación en deporte organizado (puede que emprenda o no otra actividad, como música o arte. También el abandono puede analizarse desde dos puntos de vista: es el optimista, establece que los jóvenes, prueban un club deportivo. Si les gusta y se divierten, seguirán en él. Si no es divertido, lo dejarán y es posible que se afilien a otro club deportivo y el segundo el pesimista establece que los jóvenes no se afilian por casualidad a un club deportivo, sino que lo hacen por una decisión basada en factores internos o personales y en factores externos o situacionales (Rnop, Wyllemon 1998).

En una investigación reciente sobre los motivos de abandono de los jóvenes muestra que las razones más comunes para cancelar su afiliación a un club deportivo son: falta de disfrute, falta de interés por el deporte o más interés por otras afiliaciones, problemas para combinar el deporte y la escuela (estudio, tareas para casa). Es importante mencionar que cuando los jóvenes abandonan el club deportivo, habitualmente sólo dan razones personales, y rara vez razones relacionadas con el club deportivo o con otras personas (Rnop, Wyllemon, 1998). Algunos motivos y razones específicos de abandono en los jóvenes deportista se muestra en los cuadros No. 5, No. 6 (ver anexos).

El abandono de los deportistas pueden tener consecuencias específicas, no sólo para los sujetos, si no también para el club o gimnasio deportivo y para el director implicado. Aunque pueda resultar sorprendente algunos directores deportivos consideran el abandono como algo positivo. Estos directores de deporte juvenil creen que esto les libra de sujetos y que , en su opinión, tienen poco o ningún talento o carácter y que serán sustitutos toda la vida. Se cree que es más productivo observar detenidamente las consecuencias negativas del abandono. a: la investigación ha demostrado que las experiencias positivas tempranas con el deporte crearán una buena base para que los sujetos practiquen deporte durante toda la vida. b: es bien sabido que la participación activa en deporte es beneficiosa para la salud. c: el abandono de

individuos deportistas disminuirá la posibilidad de que el club deportivo forme a nuevos directores miembros de la gerencia y otros trabajadores. Finalmente, el abandono de un sujeto deportista también puede suponer una pérdida económica para el club o gimnasio (Rnop, Wyllemon 1998).

Para Fry y otros (1981), Gould y otros (1983), McPherson y otros (1980), Sapp y Haubenstricker (1978) citado por Durand (1988) es importante y necesario no confundir la falta de práctica con el abandono. La encuesta Jeunesse Sport (1976), revela que en el sector rural las principales causas de no iniciación son: la lejanía de las instalaciones (13%), falta de tiempo (10.7%), el costo en dinero (5%) y la falta de ganas (5%). Los motivos de abandono son distintos, y el más importante consiste en el conflicto de intereses.

Para Gould y otros citado por Durand (1988) los diferentes métodos de búsqueda utilizados en las distintas investigaciones hacen a veces difíciles las comparaciones; sin embargo, cabe estimar que por lo menos en el 50% de los casos los sujetos dejan su club o gimnasio para orientarse o bien hacia otras disciplinas deportivas, o bien hacia pasatiempos no deportivos. Es probable que la competencia entre las actividades que ofrece el mercado del entretenimiento influya sobre esta tendencia a ensayar sucesivamente varias especialidades y a cambiar cada año de club o gimnasio. Esta inconstancia, que parece un tanteo activo, también responde a la naturaleza de la curiosidad de los sujetos, capaces de apasionarse intensamente por una actividad durante un lapso de tiempo muy breve y a continuación olvidarla bruscamente. Los especialistas en desarrollo de la sociabilidad conocen bien este aspecto cambiantes e inmoderado de esas efusiones afectivas; como en las modalidades de los juegos practicados en el patio escolar o colegio a la hora del recreo, en aquellas parece haber una suerte de carácter cíclico, propio de las efusiones infantiles, en dirección a las múltiples actividades que le son propuestas a los sujetos. Las otras razones realizadas para justificar el abandono residen en el carácter demasiado serio de los esparcimientos y el lugar demasiado importante que tiene en ellos la competencia, la existencia de relaciones conflictivas o inamistosas con el entrenador y el sentimiento de no progresar, no mejorar.

También Jaen Ortiz (2004) analizaron una serie de enunciados para conocer algunas razones que influyen en la deserción de la mujer en la práctica deportiva, 70 jugadoras activas, 5 jugadoras no activas y 11 entrenadores de diferentes equipos que participaron en el Campeonato Nacional de Primera División de baloncesto y voleibol entre 1999 y 2001, con un total de 86 encuestados. El análisis de efectos simple y el post hoc de Tukey mostraron que la relación entre jugadoras es el factor más importante para que una mujer abandone el deporte (según las jugadoras activas, retiradas y entrenadores) Para las jugadoras activas la forma como entrena y dirige el entrenador es factor para abandonar el deporte, no así para las jugadoras retiradas y entrenadores. Tanto las jugadoras activas, retiradas y entrenadores coinciden en la deficiencia organizacional de la Federación Costarricense de Baloncesto y Voleibol. De acuerdo al estudio y la literatura consultada, los factores que más influyen en la deserción de la mujer de la práctica deportiva en baloncesto y voleibol son el nivel académico y social, además existen diferencias significativas en los factores del nivel social y económico (según el deporte). Se concluye que los factores que más influyen en la deserción de la mujer de la práctica deportiva son el nivel académico y el nivel social.

Para Gould y otros (1982), Pooley (1981), Sapp y Haubenstricker (1978), Orlick (1974), McPherson y otros (1980) citado por Durand (1988) estas razones son relativamente independientes de las disciplinas practicadas, los motivos de abandono son aproximadamente los mismos en natación en fútbol, o en un conjunto de disciplinas integrado por esquí de fondo, hockey sobre hielo, fútbol, béisbol y natación. También en este caso cabe preguntarse si existe un núcleo motivacional común a todas las actividades o si esa ausencia de especificidad se debe sólo a los instrumentos experimentales, en particular la falta de precisión de las preguntas formuladas. En cambio, se advierte una muy clara evolución de las respuestas de acuerdo con la edad: cuanto más joven se es, más atraídos se sienten por otras fuentes de interés y más deploran el carácter serio de la práctica, la insuficiencia de las relaciones amistosas y la falta de trabajo en equipo.

Esa evolución de la motivación del joven deportista se opera del siguiente modo: en los más jóvenes (menos de 10 años y hasta los 11-12 años), lo que se busca es el placer del juego, el entrenamiento, aunque también el progreso en el dominio de las habilidades deportivas. Con posterioridad se opera una diversificación de los centros de

interés, paralelamente a una exteriorización en conexión con la actividad misma; ahora se procura ante todo establecer relaciones con los restantes miembros del club y hay mucho más interés por la competición. Sin embargo, es razonable pensar que el carácter fluctuante e inconstante de la práctica deportiva infantil juvenil y adulta se debe en parte a que las estructuras y el modelo de funcionamiento de los clubes o gimnasios no han sido concebidos para los mismos. Con demasiada frecuencia se considera suficiente aplicarles un modelo para adultos reducido aplicárselos a niños y viceversa: club unideportivo, estructura rígida de entrenamiento, competición, forma monolítica de los encuentros, partidos, etcétera. No se trata de un problema sencillo, y la práctica deportiva debe ser entendida como una realidad multiforme y compleja (Durand, 1988).

Aunque se ha vendido al público la idea de que la forma física está en auge, la mayoría de los jóvenes y adultos todavía no practican ejercicios de manera regular y sólo un pequeño porcentaje de los que sí participan en actividades físicas lo hacen con la suficiente intensidad como para que su salud saque algún provecho de ello. El primer problema consiste en lograr que la persona inicie un programa de ejercicios en los gimnasios. Las ventajas potenciales, tanto psicológicas como fisiológicas pueden ayudar a generar esa motivación necesaria al principio, pero, de los que empiecen, aproximadamente la mitad abandonarán en el plazo de dos meses (Rnop y Wyllemon, 1998).

Excusas para no hacer ejercicio.

Willis y Campbell (1992) citado por Weimberg y Gould (1995) a pesar de las ventajas sociales, personales y para la salud que tiene la práctica de ejercicio, muchas personas todavía prefieren no realizarla, aduciendo razones como la falta de tiempo, poca información sobre todo lo referente a la forma física, instalaciones insuficientes y fatiga. Se alegan motivos tanto para abandonar programas de ejercicio como para no iniciarlos. La razón más frecuente señalada para la inactividad es la falta de tiempo, sin embargo un examen detallado de los horarios revela que ésta es más una percepción que una realidad. El problema está en las prioridades después de todo, la gente sí parece encontrar tiempo para ver la televisión, salir o leer el periódico. La falta de información sobre la forma física, en donde muchas personas no saben cómo empezar, cuánto ejercicio hará falta realizar, cuál será más conveniente y qué grado de intensidad será el

adecuado. Las expectativas generadas por la práctica de ejercicio deben ser realistas en lo que se refiere a las ventajas potenciales (por ejemplo, pérdida de peso, cambio en el desarrollo muscular), para que los nuevos practicantes no se sientan decepcionados si los resultados tardan en llegar. Con frecuencia la falta insuficiente o inadecuada de las instalaciones se citan como razones para no practicar ejercicio. Unos pantalones cortos y unas zapatillas o una bicicleta bastan para hacer una sesión de entrenamiento. Pero, por lo general ante la falta de instalaciones convenientes, no motiva a las personas a realizar ejercicio físico. En todo caso, no hay duda de que unos medios prácticos y cómodos pueden seducir a muchas personas y alentarlas a tomar parte en actividades físicas, sobre todo cuando las instalaciones tienen un ambiente atractivo, están bien equipadas y gozan de espacio suficiente. Pero si los instructores son amables y profesionales y logran que los participantes se sientan únicos y cómodos, pueden compensar cualquier carencia. Muchas personas tienen horarios saturados que la fatiga se convierte en la principal excusa para no hacer ejercicio. Pero se debe considerar que el cansancio es más mental que físico y a menudo está relacionado con el estrés. Los profesionales de la educación física deben hacer hincapié en que un paseo rápido, una vuelta en bicicleta o un partido de tenis pueden tanto aliviar la tensión y el estrés como dar energía.

Capítulo III

METODOLOGÍA

El proceso metodológico que se utilizó en éste apartado, involucra las etapas de caracterización de sujetos, la muestra, la selección de los instrumentos y los procedimientos de análisis estadísticos de la investigación.

Sujetos:

El método de muestreo que se utilizó para la selección de sujetos fue el aleatorio, considerando la lista con los nombres de los usuarios activos en los 7 gimnasios ubicados en el cantón central de Heredia, durante el mes de Octubre del año 2001, la distribución de la muestra se hizo de la siguiente manera: en los 7 gimnasios había un total de 1700 usuarios, la muestra por gimnasio fue: Palacio de los deportes 24, Escorpión 70, Impacto 24, C.A..F.S de la UNA 30, Cuerpo Acción 24, King 18 y Nexus 13, dando un total de 203 usuarios; además 12 instructores (2 mujeres y 10 varones), 7 administradores (5 varones y 2 mujeres), en general 222 sujetos. La edad promedio de los usuarios, administradores e instructores era de 26 años. Estas son las características generales de los sujetos que conforman la muestra para los intereses de esta investigación.

Gráfico 1. Representa el género de los sujetos de estudio



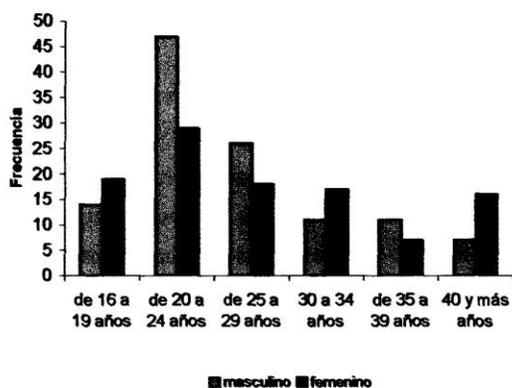
El gráfico 1 muestra que la mayor parte de los sujetos encuestados pertenecen al sexo masculino con un 52%, mientras que el 48% corresponde al sexo femenino.

Cuadro 1. Frecuencia de sujetos por grupo etario (n=222)

Tipo de sujeto		EDAD						Total
		de 16 a 19 años	de 20 a 24 años	de 25 a 29 años	30 a 34 años	de 35 a 39 años	40 y más años	
Instructores	masculino	3	3	0	2	2	0	10
	femenino	1	0	0	1	0	0	2
	Total	4	3	0	3	2	0	12
Administradores	masculino	0	1	0	1	3	0	5
	femenino	0	0	0	2	0	0	2
	Total	0	1	0	3	3	0	7
Usuarios	masculino	11	43	26	8	6	7	101
	femenino	18	29	18	14	7	16	102
	Total	29	72	44	22	13	23	203

En este cuadro 1, se observó que 12 sujetos son instructores (10 masculino y 2 femenino) estos se ubican entre edades de 16 a 24 años, 7 instructores (5 masculinos y 2 femenino), con edades entre 30 a 39 años y 203 pertenecen a los usuarios (101 masculino y 102 femenino), con edades entre los 20 a 29 años.

Gráfico . 2 Grupo de edades y sexo de los sujetos de estudio (n=222)



Como se muestra en el gráfico 2, 47 sujetos masculino y 29 femenino se ubican en edades entre los 20 a 24 años, seguidos por 26 masculinos y 10 femenino en edades entre 25 a 29 años, teniendo menor participación los sujetos entre edades 35 a 39 años,

11 masculino y 7 femenino. Además nos muestra que entre las edades de 16 a 19 años, 30 a 34 años y de 40 años y más, hay mayor participación de la parte femenina

Instrumento:

En la investigación se aplicaron 3 cuestionario, uno para instructores, administradores y un tercero para usuarios (ver anexos), estos se estructuraron en dos partes, una primera parte de seis preguntas relacionadas con los datos personales de los usuarios, administrativos e instructores de gimnasios (sexo, edad, nivel profesional). Una segunda parte de 28 ítems con una escala Likert de 4 puntos , relacionados con los posibles motivos de abandono o deserción de los gimnasios. El propósito del cuestionario, fue determinar los motivos que podrían llevar a los usuarios a abandonar el gimnasio, analizando las dimensiones de tipo personal, instructor, infraestructura y social. El objetivo de aplicar los cuestionario tanto a los usuarios, administradores y instructores fue para obtener la percepción que ellos tienen con relación a los motivos que podrían llevar a los usuarios a abandonar el gimnasio.

Procedimiento:

En primera instancia, se visitaron los 7 gimnasios ubicados en el centro de la ciudad de Heredia, para observar y conocer las instalaciones, los administradores, instructores e usuarios, luego se realizó contacto formal (por medio de cartas y de reuniones), para informales del estudio y solicitar la colaboración, para aplicar la prueba piloto (cuestionario), que estuvo dirigidas a usuarios, administrativos e instructores. Este instrumento, en una primera fase fue diseñado y aplicado por los investigadores, la escala usada fue de tipo Likert de 4 puntos con muchos ítems, sin dimensiones, una vez aplicado, se realizó el análisis factorial y se logró detectar que algunos ítems no se entendieron, eran muy extensos y otros tenían correlaciones muy bajas. En una segunda fase se realizó una revisión bibliográfica de los ítems que conformarían las dimensiones salud, social, personal, infraestructura e instructor. Luego el instrumento fue valorado por un experto que verificó que los ítems fueran indicadores importantes para medir los objetivos del estudio. Esto permitió seleccionar las preguntas y los ítems que dieran mayor confiabilidad al cuestionario.

Después de la prueba piloto se procedió a aplicar de nuevo los cuestionarios validados; a los usuarios, administradores e instructores en los siete gimnasios seleccionados. Los encargados de aplicar el cuestionario fueron los investigadores, para garantizar que todos los sujetos recibieran las mismas instrucciones y que todos contestaran completamente el cuestionario, así también se garantizó que los sujetos contestaran de acuerdo a las indicaciones generales y no se enfocaran en cuestiones específicas del gimnasio al que asistían. La aplicación de los cuestionario se realizó una vez que los usuarios habían finalizado su actividad en el gimnasio. En total en los siete gimnasios se aplicaron 203 cuestionarios a los usuarios, 7 a los administradores y 12 a los instructores. Durante la aplicación de los cuestionarios se explicó el propósito del mismo y se resaltó la importancia de contestar sinceramente. En todo momento se aclararon las dudas que surgieron.

Análisis estadístico:

Se reportaron los resultados de cada una de las dimensiones (personal, social, infraestructura e instructor) de la escala, se analizó mediante la estadística descriptiva (promedios y desviación estándar) y estadística inferencial (ANOVA de dos vías).

Capítulo IV

RESULTADOS

En este capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos en la investigación, realizando una descripción de los hallazgos estadísticos. La discusión se generó con base en los resultados sistematizados, con puntos de vista de los investigadores y con el apoyo de la literatura citada. Se aplicó como prueba de consistencia interna de las escalas del cuestionario el coeficiente de α Cronbach se encontró para la dimensión social $\alpha:0,96$; para la dimensión personal $\alpha:0,91$; para la dimensión instructor $\alpha:0,96$ y para la dimensión infraestructura $\alpha:0,91$. Es decir las dimensiones personal, social, infraestructura e instructor son altamente consistentes por lo que se considera que los resultados obtenidos con estos instrumentos son confiables.

Cuadro 2. Sexo, nivel de estudio y tipo de persona

Tipo de sujeto			nivel de estudio						Total	
			primaria incompleta	primaria completa	Secundaria incompleta	secundaria completa	universidad incompleta	universidad completa		otros
Instructores	Sexo	masculino	0	0	0	1	4	5	0	10
		Femenino	0	0	0	0	0	2	0	2
	Total		0	0	0	1	4	7	0	12
administradores	Sexo	masculino	0	0	0	0	2	3	0	5
		Femenino	0	0	0	0	0	2	0	2
	Total		0	0	0	0	2	5	0	7
Usuarios	Sexo	masculino	2	1	10	8	42	37	1	101
		Femenino	0	1	18	7	30	43	3	102
	Total		2	2	28	15	72	80	4	203

En este cuadro 2, se observa que los instructores (12 sujetos), los administradores (7 sujetos) y los usuarios (203), la mayoría completaron los estudios universitarios; otros la universidad incompleta. Esto quiere decir que los sujetos del estudio tienen un nivel de estudio de medio a alto.

En esta investigación la mayoría de los sujetos de estudio; usuarios, instructores e administradores tienen una edad promedio de 26 años, en cuanto a las característica respecto al sexo fue de un 52% para la parte masculina y 48% la parte femenina.

Cuadro 3. Nivel de ingreso económico de los usuarios por sexo

Nivel de ingreso	Sexo	cantidad	total
80 mil a 90 mil colones	Masculino	31	69
	Femenino	38	
de 91 mil a 110 mil colones	Masculino	11	18
	Femenino	7	
de 111 mil a 130 mil colones	Masculino	8	21
	Femenino	13	
de 131 mil a 150 mil colones	Masculino	6	18
	Femenino	12	
de 151 mil a 170 mil colones	Masculino	4	10
	Femenino	6	
mas de 171 mil colones	Masculino	41	67
	Femenino	26	
	total		203

En este cuadro 3, se presenta el nivel de ingreso económico de los usuarios, 69 de ellos tienen un ingreso económico entre 80 mil y 90 mil colones por mes, así también 67 sujetos tienen un ingreso de más de 171 mil colones, mientras que 67 de ellos obtuvieron un salario entre 91 mil y 170 mil colones.

Cuadro 4. Asistencia del usuario al gimnasio por sexo (n=203)

usuarios	Visitas al gimnasio						Total
	una vez por semana	dos veces por semana	tres veces por semana	cuatro veces por semana	mas de cuatro veces por semana	n/responde	
masculino	1	5	29	36	29	1	101
femenino	2	4	34	30	32	0	102
Total	3	9	63	66	61	1	203

El gráfico 4, muestra que la mayoría de los usuarios asisten al gimnasio cuatro veces por semana, seguidos por los que van tres veces por semana y los que asisten más de cuatro veces por semana; esto quiere decir que la asistencia al gimnasio es similar en cuanto a días y sexo.

Cuadro 5. Tipo de actividad física que realiza el usuario por sexo (n=203)

Usuarios	Tipo de actividad física que realiza				Total	
	Aeróbicos	Entrenamiento con pesas	ambas	Otras		
Masculino		5	67	27	2	101
Femenino		13	23	62	4	102
Total		18	90	89	6	203

Como se muestra en el cuadro 5, el tipo de actividad física que realizan la mayoría de los sujetos en el gimnasio, es el entrenamiento con pesas, seguido por la realización de la actividad de aeróbicos y entrenamiento con pesas (ambas), dejando con un porcentaje menor la actividad de los aeróbicos.

Cuadro 6. Experiencia de los instructores e administradores en los gimnasios (n=19)

Ocupación	Sexo	Experiencia				Total
		menos de un 1 año	de 1 a 2 años	de 3 a 4 años	5 y mas	
instructores	masculino	2	1	2	5	10
	femenino	0	0	1	1	2
	Total	2	1	3	6	12
administradores	masculino	1	0	0	3	5
	femenino	0	0	1	1	2
	Total	1	0	1	4	7

Este cuadro 6, muestra que la mayoría de los instructores e administrativos tienen entre 5 y más años de experiencia en el área, seguidos por los que tienen entre 3 a 4 años menos de experiencia.

cuadro 7. Nivel profesional de los instructores e administradores (n=19)

ocupación	Sexo	nivel profesional			Total	
		profesional en el área de salud	educación física	instructor profesional		otra área
Instructores	Masculino	3	4	2	1	10
	Femenino	2	0	0	0	2
	Total	5	4	2	1	12
administradores	Masculino	5	0	0	0	5
	Femenino	2	0	0	0	2
	Total	7	0	0	0	7

Según el cuadro 7, muestra que la mayoría de los instructores tienen un nivel profesional en el área de Educación Física (todos varones), seguidos por el área de salud (varones y mujeres), así también otros obtuvieron una preparación en la parte de instructor personal. Los administradores los 7 tienen un nivel profesional en el área de la salud.

Cuadro 8. Resumen de promedio y desviación estándar del puntaje otorgado a cada uno de los motivos que podrían provocar la deserción del gimnasio, según la percepción de los instructores, administradores e usuarios

Motivos	Tipo de sujeto	Promedio	Desviación Estándar	N
personal	instructores	19.6667	4.6384	12
	administradores	17.8571	6.5683	7
	Usuarios	14.8670	6.0146	203
	Total	15.2207	6.0594	222
social	instructores	11.0833	4.3161	12
	administradores	12.8571	4.2984	7
	Usuarios	7.0936	3.6091	203
	Total	7.4910	3.8849	222
instructor	instructores	14.5833	5.7439	12
	administradores	18.0000	7.8951	7
	Usuarios	15.7537	6.2852	203
	Total	15.7613	6.2989	222
infraestructura	instructores	21.0833	8.2292	12
	administradores	19.1429	5.9562	7
	Usuarios	18.0345	6.8783	203
	Total	18.2342	6.9340	222

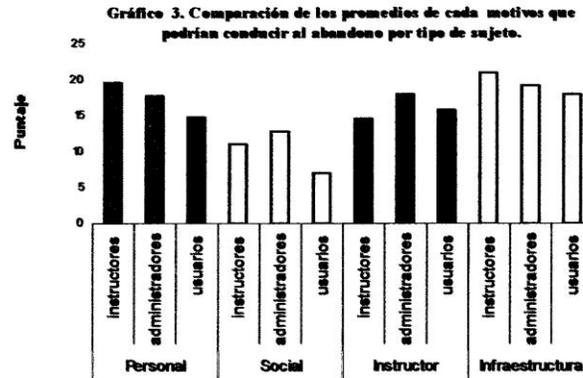
En el cuadro 8, se observan que los motivos relacionados con la infraestructura tuvieron significativamente mayor puntaje que los motivos personales, sociales e instructor, los motivos relacionados con el instructor solo fueron más importantes que los motivos sociales. Esto quiere decir que al no haber interacción entre percepción instructores, administrativos y usuarios, estos perciben en forma similar la importancia de los cuatro motivos de abandono, o sea que para los tres tipos de sujetos, la infraestructura es el motivo de mayor importancia y los motivos sociales son los de menor importancia, como posible causa que podría provocar el abandono en los gimnasios.

Cuadro 9. Resumen de Anova de 2 vías, motivos que podrían llevar a la deserción por tipo de sujeto

Fuentes	SS	gl	MS	F	Sig.
Motivos	1780.657	3	593.552	17.343	.000
Tipo de sujeto	547.002	2	273.501	7.991	.000
Motivo * Sujeto	315.769	6	52.628	1.538	.163
Error	29981.062	876	34.225		
Total	223693.000	888			

El cuadro 9, muestra que existen diferencias al menos entre dos de los motivos. El análisis Post Hoc de Tukey, mostró que los motivos personales, tuvieron un puntaje significativamente más alto que los motivos sociales de abandono, pero los motivos

personales no difirieron significativamente de los motivos de abandono relacionados con el instructor.



El gráfico 3, muestra las comparaciones entre los motivos y el tipo de sujeto, donde los motivos de infraestructura tienen mayor puntaje según instructores, administradores y usuarios, además el motivo social tiene el puntaje más bajo, esto quiere decir que los sujetos de estudio opinan similar con relación a la importancia que le dan a los motivos de abandono.

Para saber si había diferencias significativas entre hombres y mujeres, para cada motivo de abandono, se realizó un cuadro de estadística descriptiva, también un análisis de varianza de Anova de 2 vías, para ello se muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 10. Resumen de promedio y desviación estándar del puntaje otorgado a cada uno de los motivos que podrían provocar la deserción del gimnasio, según sexo.

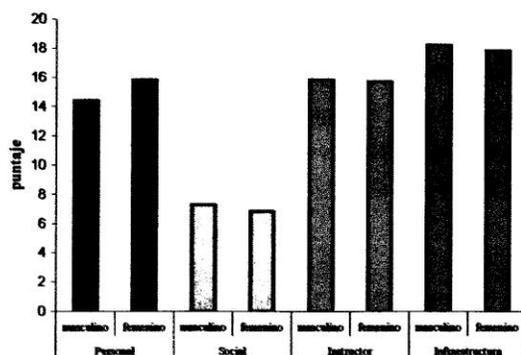
Motivos	Sexo usuario	Promedio	Desviación Estándar	N
Personal	masculino	14.4455	5.9338	101
	femenino	15.8137	6.1752	102
	Total	15.1330	6.0801	203
Social	masculino	7.3267	3.8343	101
	femenino	6.8627	3.3745	102
	Total	7.0936	3.6091	203
Instructor	masculino	15.8218	6.3865	101
	femenino	15.6863	6.2140	102
	Total	15.7537	6.2852	203
Infraestructura	masculino	18.2277	7.3971	101
	femenino	17.8431	6.3538	102
	Total	18.0345	6.8783	203
Total	masculino	13.9554	7.2528	404
	femenino	14.0515	7.0634	408
	Total	14.0037	7.1540	812

Cuadro 11. Resumen de Anova de 2 vías, motivos que podrían inducir al abandono por sexo.

Fuentes	SS	gl	MS	F	P<
MOTIVO	13868.617	3	4622.872	135.054	<0.01
SEXO	1.872	1	1.872	.055	.815
MOTIVO * SEXO	112.489	3	37.496	1.095	.350

Como se observa en los cuadro 11, se aplicó, el Post Hoc de Tukey, que mostró que la infraestructura es el motivo de abandono más importante, ya que tuvo un promedio significativo más altos que los motivos de abandono instructor, personal y social, asimismo los motivos sociales fueron los motivos menos importantes con relación a los motivos infraestructura, instructor y personal. Así también se observa que la F de sexo y de interacción no fueron significativas, esto quiere decir que tanto hombres y mujeres opinan similar con respecto a cada uno de los motivos de abandono, es decir hombres y mujeres pueden abandonar el gimnasio por los mismos motivos.

Gráfico 4. Comparación de los promedios de cada motivo que podrían inducir al abandono por sexo.



El gráfico 4, muestra que según sexo y tipo de motivo, ambos sexos señalan como motivo importante la infraestructura, seguido por el motivo instructor, personal y por último el motivo social.

Cuadro 12. Cuadro resumen de análisis de varianza de los motivos que podrían causar el abandono por sexo, nivel de ingreso económico y tipo de actividad comúnmente realizada en el gimnasio por los usuarios.

Fuente	SS	Gl	MS	F	Sig.
Sexo	33,701	1	33,701	,959	,328
Motivo	3850,731	3	1283,577	36,518	P<0.05
Ingreso Económico	125,370	5	25,074	,713	,614
Actividad que realiza en el gimnasio	92,079	3	30,693	,873	,455
Sexo * Motivo	95,654	3	31,885	,907	,437
Sexo * Ingreso Económico	195,773	5	39,155	1,114	,351
Motivo * Ingreso Económico	259,743	15	17,316	,493	,945
Motivo * Actividad realizada en el gimnasio * Ingreso Económico	597,099	15	39,807	1,132	,323
Sexo * Actividad realizada en el gimnasio.	221,520	3	73,840	2,101	,099
Motivo * Actividad realizada en el gimnasio.	275,103	9	30,567	,870	,552
Sexo * Motivo * Actividad realizada en el gimnasio.	146,760	9	16,307	,464	,899
Ingreso económico * Actividad realizada en el gimnasio.	632,256	12	52,688	1,499	,119
Sexo * Ingreso económico * Actividad realizada en el gimnasio.	132,776	4	33,194	,944	,438
Motivo * Ingreso económico * Actividad realizada en el gimnasio.	1380,081	36	38,336	1,091	,332
Sexo * Motivo * Ingreso económico * Actividad realizada en el gimnasio.	212,821	12	17,735	,505	,912
Error	23761,046	676	35,149		
Total	200743,000	812			

Como se aprecia en el cuadro 12, no se encuentra ninguna interacción significativa, ni efecto del sexo sobre el puntaje que los usuarios dieron a cada motivo. Es decir que ni el sexo ni el nivel de ingreso económico así como el tipo de actividad realizada en el gimnasio, determinan la importancia que le pueden dar los usuarios a uno u otro motivo.

Sólo se encuentra una F significativa ($F=36,518$; $p<0.05$) para el motivo, el cual junto con el análisis de Post Hoc de Tukey confirma lo ya encontrado por el Anova de dos vías en el cuadro No. 11. Para explicar la significancia de F con relación a los motivos, se aplicó el Omega al cuadrado, dando como resultado un 1,84% (ver anexos fórmula No.1).

Capítulo V

DISCUSIÓN

Parece natural que los individuos más jóvenes den mayor importancia a mantenerse o buscar diferentes formas de realizar actividad física Alderman (1980) citado por Cruz (1997) presenta una lista de motivos que podrían influir para que los jóvenes se comprometan en actividades deportivas; 1. Necesidades de hacer amigos, Intercambio social; 2. Oportunidad de influir o controlar a otros; 3. Posibilidad de hacer cosas por sí mismo; 4. Realizar actividades caracterizadas por producir tensión, excitación, estrés o presión; 5. Oportunidad de hacer bien algo fácil; 6. Probabilidad de recibir refuerzos externos, como aprobación, admiración, trofeos. Para Dishman (1987) citado por Weinberg y Gould (1995) los jóvenes que participan en deportes o ejercicios presentan pautas de dedicación similares. Por ejemplo, la experiencia deportiva en la escuela superior o la universidad anuncia un elevado nivel de dedicación en la edad adulta. Del mismo modo los jóvenes activos que reciben estímulos parental hacia la actividad física serán más activos como adultos que los jóvenes sedentarios que no recibieron apoyo parental.

El nivel de ingreso económico de los usuarios, indican que 67 sujetos ganan más de 171 mil colones, 69 sujetos ganan entre 80 a 90 mil colones, los demás 67 sujetos, ganan entre 91 mil a 170 mil colones. Situación que responde al nivel de estudio medio y alto que tienen los sujetos, condición que les permite tener la oportunidad de obtener ocupaciones o trabajos que le generen una estabilidad económica que le garanticen un ingreso económico alto.

La participación de ambos sexos en los gimnasios obedece a que éstos han ido mejorando la posibilidad de realizar diferentes actividades como: clases de defensa personal, danza aeróbica, bailes, acondicionamiento físico y entrenamiento con pesas. Esto ha permitido que gran cantidad de gente entre ellos la parte masculino como la femenina asistan cada más a los gimnasios. De forma genérica, el gimnasio debe ofrecer una amplia variedad de actividades, de tal manera que el socio en cualquier momento pueda combinar cualquiera de ellas, completando así un entrenamiento cruzado que le permita la suficiente diversidad no sólo a nivel motivacional, sino también en la estimulación de las diferentes cualidades físicas e incluso de destreza,

Colado (1998). En cuanto a la asistencia de los usuarios al gimnasio, la mayoría acuden más de 4 veces por semana al gimnasio. Esto quiere decir que la mayoría de los usuarios saben de la importancia de crear hábitos saludables y de ejercicio, los cuales le facilitará en el futuro que sean personas menos sedentarias y más sanas, además la gente joven como se comentó en los párrafos anteriores le dan mayor importancia al aspecto físico como motivo para mantener el ejercicio. La mayoría asisten al gimnasio a realizar entrenamiento con pesas, pero también un alto porcentaje va al gimnasio a realizar pesas y aeróbicos, y en una cantidad menor los que van sólo a aeróbicos. Los que asisten a aeróbicos generalmente son las mujeres, en el levantamiento de pesas la mayoría son hombres. Aunque ambos sexos practican ejercicios para verse mejor físicamente, los hombres alizando peso, las mujeres prefieren aeróbicos no sólo porque es más divertido sino porque liberan el estrés.

El nivel de estudio en la mayoría de los sujetos es medio y alto. En un estudio sobre la evolución de los motivos por lo que se inicia y se mantiene la actividad física Masachs, Puente, Blasco (1994) comentan que parece natural que los individuos más jóvenes den mayor importancia al aspecto físico como motivo para mantener el ejercicio. Sin embargo, hay que destacar también la tendencia a la significación estadística observada en la motivación hacia la salud, ya que los individuos más jóvenes parecen concederle una mayor importancia. Probablemente esto demuestra una mayor sensibilidad de estos individuos hacia la salud, que puede ser debida a dos motivos: por un lado, el hecho de poseer, la mayoría de ellos, un nivel de estudios medio-alto, cosa que no ocurre con los individuos mayores de 30 años; por otro lado, es también posible que los individuos más jóvenes hayan recibido una educación más orientada hacia la salud ya desde los estudios primarios. Dado que ambas variables (edad y nivel de estudios) y dado también que el nivel de estudios, tiene una relación con el factor "mantener o mejorar la salud" como motivo de mantenimiento (a mayor nivel de estudios mayor porcentaje de individuos que esgrimen ese motivo).

Tanto los administradores como los instructores de gimnasios tienen niveles de estudios altos (universidad completa o incompleta), el nivel profesional en el área, tanto los administradores como los instructores tienen una profesión en el área de la salud, así también cuatro de los instructores tienen nivel profesional en el área de la educación física y dos instructores como instructor profesional, en cuanto a experiencia se

nota que hay más de cinco años de experiencia, esto quiere decir que tanto el nivel de estudio, nivel profesional y experiencia en el área por parte de los administradores y instructores es buena. En la administración cada vez es más claro que la educación física, la recreación y el deporte comienzan a vislumbrarse como campos de intervención para el mejoramiento de la calidad de vida de nuestras comunidades. La educación física, el deporte y la recreación tampoco escapan a esta tendencia y es a través de la administración deportiva que tenemos que abordar las estrategias que nos permitan dar las soluciones más adecuadas a este sector.

Tradicionalmente, en nuestro país se ha aceptado el hecho de que cualquier persona, independientemente de su formación académica (médico, ingeniero, zootecnista...), puede desempeñar funciones relacionadas con el campo de la administración deportiva. Sin embargo, hoy en día es más difícil realizar una buena intervención si se carece de los elementos académicos requeridos en este campo específico del saber. Definir el concepto de administración de esta forma nos hace pensar, de igual manera, la organización (como estructura social), es decir como reunión de un conjunto de recursos tanto técnicos como humanos, con el ánimo de desarrollar una actividad determinada, cuyo fin último es la obtención de beneficios (sociales o económicos). Es pertinente también pensar las etapas del proceso administrativo: a. Planear, determinar por anticipado los objetivos, jerarquizarlos y detallar planes para alcanzarlos. La planeación puede ser estratégica; es decir, proyectada a largo plazo y definida por la cima organizacional táctica, es decir, proyectada a mediano plazo y efectuada a nivel de departamento; u operacional, o sea, efectuada para cada tarea, constituida por niveles, programas, procedimientos y normas. Si los planes se relacionan con los métodos, se denominan procedimientos; si se relacionan con el dinero, presupuesto; si conciernen al tiempo programa, y si se centran en los comportamientos, reglamentos, b. Organizar (como proceso administrativo), agrupar las actividades adecuada y lógicamente. La autoridad debe ejercerse de manera que no promueva conflictos, c. Dirigir, hacer que las cosas marchen y acontezcan, dinamizar la organización activa sobre el recurso humano, d. Controlar, asegurar que los resultados de aquello que se planeó, organizó y dirigió se ajusten tanto como sea posible a los objetivos previamente establecidos, e. Evaluar, seguir un proceso que dé cuenta del quehacer cotidiano y retroalimente la gestión en forma permanente. Entonces la función de un administrador es lograr que las cosas se hagan bien a través de las personas. Teniendo definidas las etapas del proceso administrativo

como tal, pensemos en cualquier tipo de organización, club, liga, equipo, corporación deportiva, en fin. Cualquier ente vinculado a la promoción o manifestación similar tendrá que velar básicamente por: Manejar el recurso humano, y manejar el recurso financiero, en términos generales (Gutiérrez, 1996).

Según Leighton (1984) el instructor a fin de ayudar al usuario en su programa debería conocer o tener conocimientos básicos sobre la estructura y funcionamiento del cuerpo humano, sobre su mecanismo y los efectos que producen en él los distintos tipos de ejercicios. Debería conocer a fondo el equipo del gimnasio donde trabaja, así como los objetivos y los métodos en los que se basan. Cuando alguien lleva su coche al taller para que le hagan una puesta a punto espera recibir un buen servicio, de igual forma los usuarios que asisten al gimnasio para poner su cuerpo a punto, cuentan con la colaboración de expertos en la materia. Para conseguir este tipo de habilidad es preciso seguir una formación específica, estudio, programa de entrenamiento concretos y una instrucción similar. Lo más importante no es el método, sino el dominio conseguido. A fin de aplicar correctamente los conocimientos adquiridos, la persona tiene que tener la capacidad de relación y trabajo con los demás. La sinceridad y la franqueza son puntos vitales en esta tarea, Colado (1998) comenta que la presencia de un instructor calificado, debe realizar programas de entrenamiento individuales en los que se tengan en cuenta todos los aspectos relacionados con la salud, así como reprogramar los planes periódicamente y supervisarlos directamente mientras se ejecutan para garantizar que las técnicas y métodos empleados sean los adecuados.

Con relación al promedio y la desviación estándar del puntaje otorgado a cada uno de los motivos que podrían provocar la deserción del gimnasio, según la percepción de los instructores, administradores y usuarios (ver cuadro 8, anexos). Esto muestra que los motivos personales, tuvieron un puntaje significativamente más altos que los motivos sociales de abandono, los motivos personales no influyeron en los motivos de abandono del instructor. Los motivos dirigidos a la infraestructura tuvo significativamente mayor puntaje que los motivos instructor, personal y social. Los motivos instructor fueron más importantes que los motivos personal y sociales. Esto quiere decir que al no haber interacción entre instructor, administración y usuario, estos perciben en forma similar la importancia sobre los cuatro motivos de abandono, o sea que para los tres la infraestructura es el motivo de mayor importancia y que el social es

el motivo de menor importancia. En las comparaciones entre los motivos y el tipo de sujeto (ver gráfico 3, anexos), los motivos de infraestructura vuelven a tener el mayor puntaje según instructores, administradores y usuarios, además el motivo social tiene el puntaje más bajo según instructores, administradores y usuarios, esto quiere decir que los tipo de sujeto opinan similar con relación a la importancia que le dan a los motivo de abandono.

Para saber si había diferencias significativas entre hombres y mujeres , para cada motivo de abandono, se realizó un cuadro de estadística descriptiva, también un análisis de varianza de Anova de 2 vías (ver Cuadro 10 y 11, anexos), muestra que la infraestructura es el motivo de abandono más importante, ya que tuvo un promedio significativo más altos (18.0345), que los motivos de abandono instructor (15.7537), personal (15.1330) y social (7.0936), asimismo los motivos sociales fueron los motivos menos importantes con relación a los motivos infraestructura, instructor y personal. Así también se observa que la F de sexo y de interacción no fueron significativas, esto quiere decir que tanto hombres y mujeres opinan similar con respecto a cada uno de los motivos de abandono, es decir hombres y mujeres pueden abandonar el gimnasio por los mismos motivos. En las comparaciones de cada motivo por género y tipo de sujeto (ver gráfico No. 3, anexos), indica que ambos sexos señalan como motivo importante la infraestructura, seguido por el motivo instructor, personal y por último el motivo social.

En el análisis de varianza de los motivos de abandono por sexo, nivel de ingreso económico y tipo de actividad realizada en el gimnasio (ver cuadro 12, anexos), no determinan la importancia que le pueden dar los usuarios a uno u otro motivo. Es decir , no se encuentra ninguna interacción significativa, ni efecto del sexo sobre el puntaje que los usuarios dieron a cada motivo. Sólo se encuentra una F significativa ($F=36,518$; $p<0.05$) para el motivo, el cual junto con el análisis de Post Hoc de Tukey confirma lo ya encontrado por el Anova de dos vías (ver cuadro 10, anexos), que muestra que la infraestructura es el motivo de abandono más importante, ya que tuvo un promedio significativo más altos que los motivos de abandono instructor, personal y social, asimismo los motivos sociales fueron los motivos menos importantes con relación a los motivos infraestructura, instructor y personal.

Es relevante comentar que el estudio demuestra el concepto erróneo que tienen tanto los usuarios, administradores y instructores con relación a los gimnasios, ya que estos opinan que el motivo más importante de abandono es la infraestructura, olvidándose de lo esencial la parte humana. El gimnasio debe ser un lugar no solo de máquinas, bicicletas estacionarias y modernas instalaciones, sino una opción que le brinde al usuario una atención integral, donde le permitan encontrar mayores niveles de satisfacción tanto físicas como mentales.

El administrador debe preocuparse por el progreso en los programa de ejercicios de sus clientes y no solo administrar el aspecto económico y material, el instructor cualificado debe estar atento y vigilante a brindar esa motivación que muchas veces los usuarios necesitan para mantenerse y no abandonar el gimnasio y de esta manera promover y mantener la salud.

Capítulo VI

CONCLUSIONES

Este capítulo contiene las principales conclusiones y recomendaciones originadas de la investigación.

1. Los sujetos de estudio (administradores, instructores y usuarios), ubicaron el motivo personal con un puntaje significativamente más alto que el motivo social, sin embargo este motivo tiene puntaje más bajo con relación a los motivos instructor e infraestructura.
2. La mayoría de los sujetos indicaron que el motivo social, es el elemento con menor puntaje con relación a los motivos, instructor, personal e infraestructura, es decir el motivo social es el factor de abandono de menor importancia en los gimnasios.
3. El motivo instructor, según los sujetos de estudio, obtuvo un puntaje alto con relación a los motivos personal y social, solo estuvo superado por el factor infraestructura. Esto quiere decir que la segunda causa por la cual los usuarios podrían abandonar el gimnasio sería por el instructor.
4. Según la percepción de los administradores, instructores y usuarios con relación a los motivos que podrían llevar a la deserción en los gimnasios, estos ubican al motivo infraestructura como el motivo de mayor importancia.
5. La edad, el nivel de ingreso y el tipo de actividad física que realizan los usuarios en el gimnasio, no determinan la importancia que estos pueden darle a los motivos que podrían provocar la deserción.
6. En cuanto al sexo, hombres y mujeres opinan similar con respecto a cada uno de los motivos que podrían provocar el abandono, es decir hombres y mujeres pueden abandonar el gimnasio por los mismos motivos, señalando como motivo más importante la infraestructura, seguido por el motivo instructor, el personal y por último el motivo social.

7. Según la percepción de los administradores, instructores y usuarios, se determinó que el motivo de mayor importancia por el cual los usuarios podrían abandonar el gimnasio fue la infraestructura, seguido por el motivo instructor, personal y social. Esto quiere decir que los usuarios se podrían ir de los gimnasios por el motivo infraestructura seguido por el motivo instructor.

Capítulo VII

RECOMENDACIONES

1. Incluir en próximas investigaciones estudios comparativos sobre los motivos por los cuales los usuarios podrían abandonar el gimnasio, con los motivos de los usuarios que ya lo abandonaron.
2. Desarrollar un estudio de las mismas características, que abarque un radio de acción más amplio, puede ser por provincia o para todos los gimnasios del país.
3. Incluir en próximas investigaciones una muestra de niños y adulto mayor, para obtener la opinión de esas poblaciones con relación a los motivos que podrían llevar al abandono en los gimnasios.
4. Orientar a administradores y instructores de gimnasios para brinden mayor apoyo a personas e instituciones que realicen investigaciones en este campo.

BIBLIOGRAFÍA

- Ávila, S. Méndez, A. Cuevas, J. Dueñas, H. y Avilés, G. (1999). Manual del diploma de Mercadotecnia del ITAM. Página web accesada 15 de Julio 2003 <http://www.deserción/en/los/gimnasios.htm>.
- Basset y Ortiz (1999) Una intervención motivación para pasar del sedentarismo a la actividad física en mujeres universitarias, revista de psicología del deporte, vol. 8 número 1.
- Blasco, T (1994) Actividad física y salud. Barcelona: Editorial Martinez Roca.
- Centeno, A. (2001) Tesis Un análisis multifactorial de la adherencia al ejercicio. Memoria VIII Simposio Internacional en Ciencias del Deporte el Ejercicio la Salud. Universidad de Costa Rica.
- Clubes & Gimnasios. (2000). Cómo atraer y motivar al mercado sedentario. Página web accesada el 14 de agosto 2003, disponible en <http://www.fitness.com.mx>.
- Colado, J.(1998) Fitness en las salas de musculación. Barcelona, España: INDE.
- Cruz, J. (1997) Psicología del Deporte, Síntesis, Madrid.
- D, Angelo (1990) Aerobismo: Motivación y características de su práctica. Archivos de medicina del deporte
- Dishman, R. (1981) Biologic Influences on exercise adherence. Research Quartely for exercise and Sports, 52, 143-159.
- Dishman, R. (1988) Exccercise adherence: Its impact on public health. EU: Human Kinetics Books.
- Durand, M. (1988) El niño y el deporte, Barcelona, España: Paidós.
- Gill, D.; Gross, J. y Huddleston, S. (1983) La motivación en la práctica Deportiva de Atletas jóvenes. Deporte Andaluz. Boletín Informativo II etapa. No. 35
- Góngora, P. y Castro, R. (1997) No se lamente. En forma, la nación 31 de octubre de 1996, página 3.
- González, J. (1996) Psicología del Deporte. Madrid, España: Editorial Biblioteca Nueva.
- González, S (1997) Tómelo con calma: En forma, la nación 8 de mayo de 1997, página 2.
- Gould, D. (1991) Motivación personal mal lograda. Journal of sport and exercise psychology. Vol. 2.

- Gould, D Weiss, M. y Mugno, D. (1982) Participation motives competitive youth swimming, *Journal of Sport Psychology*, 16.
- Gutiérrez, C. (1996) Instituto Andaluz del Deporte, Jornadas sobre dirección y gestión deportiva VII. Junta de Andalucía Málaga.
- Harris, D. (1976) ¿Por qué practicamos deportes? Barcelona, España: Jims Edit.
- Hoeger, W. y barra, M (1996) Actitud física y bienestar general. U.S.A.: Editorial: Denver, general Morton.
- Jaén B., D. y Ortiz V., H. (2004) Factores motivacionales que influyen en la deserción de la mujer de la práctica deportiva (baloncesto y voleibol, I división) durante el periodo comprendido entre 1999 y 2001. Tesis no publicada. Universidad Nacional. Costa Rica.
- King, A. (1994) Community and public health approaches to the promotion of physical activity. *Medicine and Science in Sports and Exercise*. Vol. 2.
- Leighton, J. (1984) *Fitness Desarrollo Corporal y preparación física y deportiva por medio del entrenamiento con pesas*. Paidotribo, Barcelona.
- Masachs, M. Puente, M. Blancos T. (1994) Evolución de los motivos para participar en programas de ejercicios físicos. *Revista de Psicología del Deporte*. Vol. 5, Junio página 71, 80, Barcelona.
- Puretz, S. Hoas, A & Meltzar, D. (1996) Profile of exercising woman. *Perceptual and Motor Skills*. 82: (3 part 1), 590-895.
- Rnop, P y Wyllemon, P. (1998)deportivo para niños y jóvenes. Málaga, España.
- Ureña, P. (1996) *Práctica Deportiva y Salud. Perspectivas psicológicas*. Documento elaborado como texto de consulta para estudiantes de la carrera en Ciencias del Deporte y Educadores Físicos en general.
- Vargas, J. y Zúñiga, C. (2000) Estudio sobre porcentaje de deserción de gimnasios del Gran Área Metropolitana. Datos no publicados. Disponibles contactando a los autores: jvch10@hotmail.com y calinfutbol@costarricense.com
- Weinberg, R. y Gould, D. (1995) *Foundations of Sports and Exercise Psychology*. Champaign, IL, E.U.: Human Kinetics

ANEXOS

Cuadro 1. Característica de la muestra utilizada en el estudio (n=61)

Variables	N	%
SEXO		
Hombres	25	41.0
Mujeres	36	59.0
EDAD		
15-19 años	5	8.2
20-30 años	38	62.3
34-45 años	14	23.0
46-60 años	4	6.6
ESTADO CIVIL		
Solteros	41	67.2
Casados	18	29.5
Separados	2	3.3
NIVEL DE ESTUDIO		
Primaria	17	27.9
Secundaria	34	55.7
Superiores	10	16.4
TIPO DE GIMNASIO		
Privado	39	63.9
Público	22	36.1
ACTIVIDAD		
Mantenimiento	37	60.7
Aeróbicos/Jazz	6	9.8
Fitness	18	29.5
TIEMPO TOTAL PRACTICANDO		
DEPORTE		
Menos de 1 año	13	21.3
Entre 1 y 2 años	14	23.0
Entre 2 y 3 años	14	23.0
Más de 3 años	20	32.8

Cuadro 2. Motivos de inicialización y continuidad en la actividad física

MOTIVOS	INICIO		MANTENIMIENTO	
	SI (n %)	NO (n %)	SI (n %)	NO (n %)
Aspecto físico	16(26.2)	45(73.8)	18(29.5)	43(70.5)
(*)Forma física	26(42.6)	35(57.4)	42(68.9)	19(31.1)
(*)Salud	9(14.8)	52(85.2)	19(31.1)	42(68.9)
Bienestar	3(4.9)	58(95.1)	5(8.2)	56(91.8)
Relaciones sociales	7(11.5)	54(88.5)	14(23.0)	47(77.0)
(*)Divertirse	11(18.0)	50(82.0)	25(41.0)	36(59.0)
(*)Afrontar el estrés	1(1.6)	60(98.4)	14(23.0)	47(77.0)
Desarrollo personal	1(1.6)	60(98.4)	4(6.6)	57(93.4)

(*)Diferencia estadísticas significativa ($p > 0.05$) entre los porcentajes de individuos que señalaron ese motivo como factor de iniciación o factor de mantenimiento.

Cuadro 3. Fases del procedimiento (GC= grupo de control; GE= grupo experimental)

ETAPAS	GRUPO	PROCEDIMIENTO
a) FASE INICIAL n=62	GC	Recogida de datos
b) FASE INTERVENCIÓN n=28	GE	Intervención motivacional Video didáctico Plan de acción Visita instalaciones deportivas
c) PERIODO DE UN MES n=57	GC	USO DE TIQUET INSTALACIONES
d) FASE DE EVALUACIÓN al cabo de 1 mes n=55	GE	DEPORTIVAS Y PRACTICA LIBRE
PERIODO DE 6 MESES	GC	Evaluación nivel práctico y variables psicológicas.
e) FASE EVALUACIÓN al cabo de 6 meses n=51	GE	PRACTICA LIBRE
	GC	Evaluación nivel práctico y variables psicológicas.
	GE	

Cuadro 4. Tabla de categorías que indican los motivos de participación en el deporte

Aprobación Social	Competición.	Autodominio	Estilo de vida	Miedo al fracaso.
Aprobación de los padres. Aprobación de los iguales. Aprobación del entrenador	Contra el tiempo. Contra compañeros de equipo. Contra equipos rivales.	Categoría 3: Control de la mente sobre el cuerpo. Sensaciones de mayor control sobre el organismo. Éxito y logros.	Hábito saludable. Nada mejor que hacer. Iniciado en la actividad a una edad temprana. Los padres lo deciden por uno	Comentarios críticos de los demás. Autocrítica. Cómo los demás valoran nuestra propia actuación
Salud y forma física.	Amistad y relaciones personales		Recompensas tangibles	Reconocimiento
Sensación de estar sano. Aumento del tono muscular. Mantenerse en forma. Incremento de la fuerza física.	Compañeros de equipo. Practicantes de otros deportes. Deportistas famosos.	Participación en competiciones importantes. Logros en los entrenamientos. Logros de objetivos personales	Becas deportivas. Viajes. Atenciones suplementarias.	Compañeros. Público. Gente joven. Gente mayor. Personas significativas
Intimidación-control	Heterosexualidad	Condiciones de competición-multitudes.	Independencia individual.	Familia.
Enfado del entrenador. Dirección del entrenador	Resultar atractivo al sexo opuesto. Conseguir una cita por ser deportista	Competir ante un público numeroso. Ser considerado favorito. Competir con notoriedad y público.	Decidir el propio plan de entrenamiento. Práctica a solas. Colaborar con el entrenador en el programa de entrenamiento. Ser considerado como una persona independiente	El equipo como nueva familia. Confianza en los entrenadores y compañeros de equipo. Relacionarse estrechamente con entrenadores y compañeros
Liberación emocional.	Estatus.	Autodirección.	Comprensión de la razones.	
Competir proporciona relajación. Permitir que las emociones salgan hacia afuera. Sentirse con buen humor	Ser considerado importante. Que los demás le aprecien. Que los demás les respeten. Sentirse importante	Tener una perspectiva propia de la existencia. Alcanzar mayor autoconfianza. Sentirse mejor como persona. Sentir especial.	Para cambiar técnicas particulares. Para comprender las reglas del entrenamiento. Para aprender del entrenador las razones de las estrategias	

Goldstein y Krasner (1990)

Cuadro 5. Motivos específicos de abandono en los jóvenes deportistas

Razones para abandonar	Factores implicados	Cosas que requieren atención
Falta de tiempo	Combinación de escuela, estudio y actividades deportivas. Otras aficiones. Circunstancias familiares. Empleo estudiantil.	Determine que influencia tiene la falta de tiempo sobre la (no) participación de los jóvenes. Formule adaptaciones que puedan reducir las consecuencias más importantes de la falta de tiempo: *. Adapte las horas de entrenamiento (inicio, fin, duración). *.Adapte los días de entrenamiento (para que puedan asistir más jóvenes). *. Formule normas sobre la frecuencia de asistencia a las actividades del club deportivo.
Cambio a un club deportivo diferente.	Mejor preparación en el otro club deportivo. Amigos (que ya han cambiado al otro club deportivo).	Determine los puntos fuertes y débiles del otro club en comparación con el suyo (más cerca de casa, entrenamiento y otros). Promueva e implemente (en lo posible) los puntos fuertes del otro club en la dirección, el funcionamiento y las actividades organizadas por su propio club deportivo.
Otros intereses		Determine qué otros intereses tienen los miembros. Organice actividades especiales que cubran estos intereses. Coopere con los clubes de aficiones y los centros musicales para organizar actividades conjuntas.
Problemas de salud	Sobrecarga de entrenamiento	Evite lesiones y sobrecarga mediante: *.Equipamiento deportivo adaptado. *.Chequeos médicos. *.Entrenamiento adaptado. *.Reducción del estrés

(Rnop y Wylleman, 1998; página 204)

Cuadro 6. Razones de abandonos en jóvenes deportista. La puntuación va de 1 (poco importante) a 3 (muy importante)

RAZONES	PUNTUACIÓN
Tengo otra cosa que hacer	2.26
Yo no era muy bueno como hubiera querido	1.82
No era bastante entretenido	1.78
Quería hacer otro deporte	1.76
No soportaba la presión	1.68
Era aburrido	1.66
No me gustaba el entrenador	1.65
El entrenamiento era demasiado duro	1.62
No era lo bastante interesante ni excitante	1.56
No había trabajo en equipo	1.46
No me gustaba estar en el equipo	1.44
Mis rendimientos no mejoraban	1.38
No estaba en buena forma	1.38
No me gustaba competir	1.36
No había bastante espíritu de equipo	1.36
Yo no venía con frecuencia	1.34
No podía estar con mis amigos	1.30
No me sentía útil	1.30
No se interesaban suficientemente por mí	1.26
No hice suficientes amigos nuevos	1.24
No recibía bastantes recompensas	1.24
Me sentía herido	1.24
No aprendía nuevos gestos	1.20
Mis amigos ya no practicaban más	1.16
Yo no participaba suficientemente en las competencias	1.14
No habían suficientes encuentros deportivos	1.12
No me sentía bastante célebre	1.10
No utilizaba suficientemente los equipos	1.10
Mis padres y mis amigos no quería que siguiera participando	1.04
No efectuaba suficientes desplazamientos	1.02
Era demasiado mayor	1.02
No me gustaban las recompensas	1.00

(Según Gould, Feltz, Horn y Weiss, 1982).

CUADRO 10. Resumen de promedio y desviación estándar del puntaje otorgado a cada uno de los motivos que podrían provocar la deserción del gimnasio, según sexo

Motivos	sexo usuario	Promedio	Desviación Estándar	n
personal	Masculino	14.4455	5.9338	101
	Femenino	15.8137	6.1752	102
	Total	15.1330	6.0801	203
social	Masculino	7.3267	3.8343	101
	Femenino	6.8627	3.3745	102
	Total	7.0936	3.6091	203
instructor	Masculino	15.8218	6.3865	101
	Femenino	15.6863	6.2140	102
	Total	15.7537	6.2852	203
infraestructura	Masculino	18.2277	7.3971	101
	Femenino	17.8431	6.3538	102
	Total	18.0345	6.8783	203
Total	Masculino	13.9554	7.2528	404
	Femenino	14.0515	7.0634	408
	Total	14.0037	7.1540	812

Fórmula No1. Omega al cuadrado

$$W^2 = \frac{(SS_{factor}) - (g^1 \text{ factor})(MS_{error})}{(SS_{total}) + (MS_{error})}$$

$$W^2 = \frac{2(3850,731) - (3)(35,149)}{(200743,0) + (35,149)} = \frac{3700,284}{200778,149} = 0.0184 * 100 = 1.84\%$$

CUADRO 8. Resumen de promedio y desviación estándar del puntaje otorgado a cada uno de los motivos que podrían provocar la deserción del gimnasio, según la percepción de los instructores, administradores e usuarios

Motivos	Tipo de sujeto	Promedio	Desviación Estándar	n
Personal	instructores	19.6667	4.6384	12
	administradores	17.8571	6.5683	7
	usuarios	14.8670	6.0146	203
	Total	15.2207	6.0594	222
social	instructores	11.0833	4.3161	12
	administradores	12.8571	4.2984	7
	usuarios	7.0936	3.6091	203
	Total	7.4910	3.8849	222
instructor	instructores	14.5833	5.7439	12
	administradores	18.0000	7.8951	7
	usuarios	15.7537	6.2852	203
	Total	15.7613	6.2989	222
infraestructura	instructores	21.0833	8.2292	12
	administradores	19.1429	5.9562	7
	usuarios	18.0345	6.8783	203
	Total	18.2342	6.9340	222

CUADRO 11. Resumen de Anova de 2 vías, motivos de abandono por sexo

Fuentes	SS	gl	MS	F	Sig.
MOTIVO	13868.617	3	4622.872	135.054	P<0.01
SEXO	1.872	1	1.872	.055	.815
MOTIVO * SEXO	112.489	3	37.496	1.095	.350

UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA CIENCIAS DEL DEPORTE

Fecha: _____ Nombre del gimnasio _____

CUESTIONARIO

Administrativos(as)

I PARTE.

Información general.

INSTRUCCIONES: Encierre en un círculo, la opción que corresponda a su caso.

1. Sexo 1. Masculino 2. Femenino

2. Edad (años)

1. De 16 a 19
2. De 20 a 24
3. De 25 a 29
4. De 30 a 34
5. De 35 a 39
6. 40 y más

3. Nivel de Estudio.

1. Primaria incompleta
2. Primaria completa
3. Secundaria incompleta
4. Secundaria completa
5. Universidad incompleta
6. Universidad completa
7. Otros

Cuáles? _____

8. N/Resp

4. Utiliza en el gimnasio tecnología (computador) para llevar el control de los usuarios.

1. SI 2. NO

5. Experiencia en el área de trabajo.

1. Menos de 1 año
2. De 1 a 2 años
3. De 3 a 4 años
4. 5 y más

6. Nivel profesional en el área administrativa.

1. Cursos Nacionales: 1. SI 2. NO

1.Grado: _____ 2.Lugar: _____ 3.año: _____.

2. Cursos Internacionales 1. SI 2. NO

1.Grado: _____ 2.Lugar: _____ 3.Año: _____.

3. Cursos de relaciones humanas. 1. SI 2. NO

1.Grado: _____ 2.Lugar: _____ 3.Año: _____.

7. Describa otras causas por las cuales la gente podría abandonar el gimnasio y que no se hallan mencionado anteriormente.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

II PARTE

Instrucciones: Este instrumento tiene el propósito de medir los motivos por los cuales sus usuarios podrían abandonar el gimnasio. Encierre en un círculo el número que usted considere es la causa; para ello utilice la siguiente escala.

4. Totalmente de acuerdo. (TA)
3. De acuerdo. (DA)
2. En desacuerdo. (ED)
1. Totalmente en desacuerdo. (TD)

Motivos que podrían llevar a abandonar el gimnasio?	TA	DA	ED	TD
1. Porque el usuario no logra fortalecer sus músculos.	4	3	2	1
2. Porque el usuario no baja % de grasa.	4	3	2	1
3. Porque la dieta del usuario no funciona.	4	3	2	1
4. Porque sus amigos no asisten más al gimnasio.	4	3	2	1
5. Porque no logra hacer amigos dentro del gimnasio.	4	3	2	1
6. Porque no logra un status social en el gimnasio.	4	3	2	1
7. Porque no logra socializarse con los demás.	4	3	2	1
8. Porque los compañeros del gimnasio lo chotean.	4	3	2	1
9. Porque se siente acosado.	4	3	2	1
10. Porque no se siente útil.	4	3	2	1
11. Porque no logra disciplinarse.	4	3	2	1
12. Porque estéticamente no logra lo que usted quiere.	4	3	2	1
13. Porque no nota cambios físicos con el ejercicio.	4	3	2	1
14. Porque el instructor no le brinda motivación.	4	3	2	1
15. Porque el instructor no es amigable.	4	3	2	1
16. Porque el instructor no se interesa por usted.	4	3	2	1

17. Porque el instructor no controla el programa de ejercicio.	4	3	2	1
18. Porque el instructor no tiene buenas relaciones humanas.	4	3	2	1
19. Porque el instructor no esta bien capacitado.	4	3	2	1
20. Porque el instructor(a) los acosa.	4	3	2	1
21. Porque el equipo no es moderno.	4	3	2	1
22. Porque la planta fisica no es grande.	4	3	2	1
23. Porque la ventilación no es excelente.	4	3	2	1
24. Porque la iluminación no es excelente.	4	3	2	1
25. Porque la limpieza no es excelente.	4	3	2	1
26. Porque la distribución de las áreas de trabajo no es excelente.	4	3	2	1
27. Porque los vestidores no son amplios (cómodos).	4	3	2	1
28. Porque la sala de masaje no es excelente	4	3	2	1

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA CIENCIAS DEL DEPORTE

Fecha: _____ Nombre del gimnasio: _____

CUESTIONARIO Instructores(as)

I PARTE.

Información general.

INSTRUCCIONES: Marque con una (x) dentro del paréntesis la opción que corresponda a sus caso.

1. Sexo 1. Masculino () 2. Femenino ()

2. Edad (años)

1. De 16 a 19
2. De 20 a 24
3. De 25 a 29
4. De 30 a 34
5. De 35 a 39
6. 40 y más

3. Nivel de Estudio.

1. Primaria incompleta ()
2. Primaria completa ()
3. Secundaria incompleta ()
4. Secundaria completa ()
5. Universidad incompleta ()
6. Universidad completa ()
7. Otros ()

Cuáles? _____

8. N/Resp ()

4. Experiencia en el área de trabajo.

1. Menos de 1 año ()
2. De 1 a 2 años ()
3. De 3 a 4 años ()
4. Más de 5 años ()

5. Nivel profesional en el área de trabajo.

1. Cursos Nacionales:

1. Grado: _____ 2. Lugar _____ 3. Año. _____

2. Cursos Internacionales

1. Grado: _____ 2. Lugar _____ 3. Año _____.

3. Otros cursos:

1. _____
2. _____
3. _____

6. Describa otras causas por las cuales la gente abandonaría el gimnasio y que no se hallan mencionado anteriormente.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

II PARTE

Instrucciones: Este instrumento tiene el propósito de medir los motivos por los cuales el usuario podría abandonar el gimnasio. Encierre en un círculo el número que usted considere es la causa; para ello utilice la siguiente escala.

4. Totalmente de acuerdo. (TA)
3. De acuerdo. (DA)
2. En desacuerdo. (ED)
1. Totalmente en desacuerdo. (TD)

Motivos que podrían llevar a abandonar el gimnasio?	TA	DA	ED	TD
1. Porque el usuario no logra fortalecer sus músculos.	4	3	2	1
2. Porque el usuario no baja % de grasa.	4	3	2	1
3. Porque la dieta del usuario no funciona.	4	3	2	1
4. Porque sus amigos no asisten más al gimnasio.	4	3	2	1
5. Porque no logra hacer amigos dentro del gimnasio.	4	3	2	1
6. Porque no logra un status social en el gimnasio.	4	3	2	1
7. Porque no logra socializarse con los demás.	4	3	2	1
8. Porque los compañeros del gimnasio lo chotean.	4	3	2	1
9. Porque se siente acosado.	4	3	2	1
10. Porque no se siente útil.	4	3	2	1
11. Porque no logra disciplinarse.	4	3	2	1
12. Porque estéticamente no logra lo que usted quiere.	4	3	2	1
13. Porque no nota cambios físicos con el ejercicio.	4	3	2	1
14. Porque el instructor no le brinda motivación.	4	3	2	1
15. Porque el instructor no es amigable.	4	3	2	1
16. Porque el instructor no se interesa por usted.	4	3	2	1
17. Porque el instructor no controla el programa de ejercicio.	4	3	2	1
18. Porque el instructor no tiene buenas relaciones humanas.	4	3	2	1
19. Porque el instructor no esta bien capacitado.	4	3	2	1
20. Porque el instructor(a) los acosa.	4	3	2	1

21. Porque el equipo no es moderno.	4	3	2	1
22. Porque la planta física no es grande.	4	3	2	1
23. Porque la ventilación no es excelente.	4	3	2	1
24. Porque la iluminación no es excelente.	4	3	2	1
25. Porque la limpieza no es excelente.	4	3	2	1
26. Porque la distribución de las áreas de trabajo no es excelente.	4	3	2	1
27. Porque los vestidores no son amplios (cómodos).	4	3	2	1
28. Porque la sala de masajes no es excelente.	4	3	2	1

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

**UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA CIENCIAS DEL DEPORTE**

Fecha: _____ Nombre del gimnasio. _____

CUESTIONARIO

I PARTE.

(usuarios)

Información general.

INSTRUCCIONES: Encierre en un círculo la opción que corresponda a su caso.

1. Género 1. Masculino 2. Femenino

2. Edad (años)

1. De 16 a 19
2. De 20 a 24
3. De 25 a 29
4. De 30 a 34
5. De 35 a 39
6. 40 y más

3. Nivel de Estudio.

1. Primaria incompleta
2. Primaria completa
3. Secundaria incompleta
4. Secundaria completa
5. Universidad incompleta
6. Universidad completa
7. Otros

Cuáles? _____

8. N/Resp _____

4. Nivel de ingreso.

1. De 80.000 a 90.000
2. De 91.000 a 110.000
3. De 111.000 a 130.000
4. De 131.000 a 150.000
5. De 151.000 a 170.000
6. Más 171.000

5. Cuántas veces asiste usted al gimnasio.

1. Una vez por semana.
2. Dos veces por semana.
3. Tres veces por semana.
4. Cuatro veces por semana.
5. Más de cuatro veces a la semana.
6. N/Resp

6. Qué tipo de actividad física realiza usted en el gimnasio.

1. Aeróbicos
2. Entrenamiento con pesas
3. Ambas
4. Otros Cuáles _____

II PARTE

Instrucciones: Este instrumento tiene el propósito de medir los motivos por los cuales usted abandonaría el gimnasio. Encierre en un círculo el número que corresponda a la opción que se ajuste a su caso; para ello utilice la siguiente escala.

1. Totalmente en desacuerdo. (TD)
2. En desacuerdo. (ED)
3. De acuerdo. (DA)
4. Totalmente de acuerdo. (TA)

Motivos que podrían llevar a abandonar el gimnasio?	TA	DA	ED	TD
1. Porque no logré fortalecer mis músculos.	4	3	2	1
2. Porque en vez de bajar subo de peso.	4	3	2	1
3. Porque la dieta no funciona.	4	3	2	1
4. Porque mis amigos no asisten más al gimnasio.	4	3	2	1
5. Porque lo logré hacer amigos dentro del gimnasio.	4	3	2	1
6. Porque no logré un status social en el gimnasio.	4	3	2	1
7. Porque no logre socializarme con los demás.	4	3	2	1
8. Porque los compañeros del gimnasio me chotean.	4	3	2	1
9. Porque me siento acosado.	4	3	2	1
10. Porque no me siento útil.	4	3	2	1
11. Porque no logré disciplinarme.	4	3	2	1
12. Porque estéticamente lo logre lo que quería.	4	3	2	1
13. Porque no noto cambios físicos con el ejercicio.	4	3	2	1
14. Porque el instructor no me brinda motivación.	4	3	2	1
15. Porque el instructor no es mi amigo.	4	3	2	1
16. Porque el instructor no se interesa por mí.	4	3	2	1
17. Porque el instructor no controla mi programa de ejercicio.	4	3	2	1
18. Porque el instructor no tiene buenas relaciones humanas.	4	3	2	1
19. Porque el instructor no esta bien capacitado.	4	3	2	1

20. Porque el instructor(a) me acosa.	4	3	2	1
21. Porque el equipo no es moderno.	4	3	2	1
22. Porque la planta física no es grande.	4	3	2	1
23. Porque la ventilación no es excelente.	4	3	2	1
24. Porque la iluminación no es excelente.	4	3	2	1
25. Porque la limpieza no es excelente.	4	3	2	1
26. Porque la distribución de las áreas de trabajo no es excelente.	4	3	2	1
27. Porque los vestidores no son amplios (cómodos).	4	3	2	1
28. Porque la sala de masajes no es excelente.	4	3	2	1

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION