



REVES - Revista Relações Sociais (eISSN 2595-4490)

Além do Treino: Práticas de gestão que impulsionam o sucesso de boxes de Crossfit

Beyond Training: Management Practices Driving the Success of Crossfit Boxes

Elisângela Freitas da Silva

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1627-6266>

Universidade do Estado de Minas Gerais, Brasil

E-mail: elis_freitass@hotmail.com

Glauber de Oliveira Mauricio

ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-1507-8054>

Universidade do Estado de Minas Gerais, Brasil

E-mail: glaubertombos@gmail.com

Nilton Freitas Junior

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6443-456X>

Universidade do Estado de Minas Gerais, Brasil

E-mail: niltonfjunior@gmail.com

Marilia Costa Machado

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-2996-4631>

Universidade Cândido Mendes, Brasil

E-mail: marimachado05@hotmail.com

Article Info:

Article history: Received 2023-06-05

Accepted 2023-09-20

Available online 2023-09-22

doi: 10.18540/revesvl6iss3pp16593-01e



Resumo. O artigo explora a gestão e as práticas eficazes em boxes de Crossfit, um nicho em expansão no mercado de fitness. A demanda crescente por exercícios físicos impulsionou o interesse no Crossfit, destacando a necessidade de uma gestão eficiente para garantir o sucesso desses empreendimentos. A pesquisa examina as nuances da gestão financeira em boxes de Crossfit, enfatizando o planejamento estratégico como elemento crucial para otimizar o desempenho econômico. Por meio de uma revisão abrangente da literatura, o estudo identifica práticas recomendadas e estratégias para enfrentar os desafios inerentes a esse setor em evolução. Entre as práticas sugeridas, destaca-se a implementação de uma gestão financeira sólida, englobando o planejamento detalhado de despesas operacionais, investimentos e marketing, bem como a diversificação das fontes de receita. A fidelização de clientes surge como um fator determinante, alcançada por meio da criação de experiências positivas e programas de fidelidade eficazes. O estudo também ressalta a importância de acompanhar as tendências do mercado e se adaptar a mudanças, aproveitando inovações tecnológicas para manter a relevância. A resiliência em face de desafios é

abordada como um componente vital, com estratégias de contingência para garantir a sustentabilidade dos boxes de Crossfit. Em síntese, o artigo oferece insights valiosos para gestores, empreendedores e profissionais do ramo fitness interessados em aprimorar suas operações de boxes de Crossfit. As conclusões fornecem um guia prático para a implementação de estratégias financeiras eficientes, visando ao crescimento sustentável e ao sucesso a longo prazo nesse mercado dinâmico.

Palavras-chave: Gestão financeira. Crossfit. Estratégias de sucesso.

Abstract. The article explores management and effective practices in Crossfit boxes, a growing niche in the fitness market. The increasing demand for physical exercise has driven interest in Crossfit, highlighting the need for efficient management to ensure the success of these ventures. The research examines the nuances of financial management in Crossfit boxes, emphasizing strategic planning as a crucial element to optimize economic performance. Through a comprehensive literature review, the study identifies recommended practices and strategies to address the inherent challenges of this evolving sector. Among the suggested practices, the implementation of strong financial management stands out, encompassing detailed planning of operational expenses, investments, and marketing, as well as diversification of revenue sources. Customer retention emerges as a determining factor, achieved through creating positive experiences and effective loyalty programs. The study also underscores the importance of monitoring market trends and adapting to changes, leveraging technological innovations to maintain relevance. Resilience in the face of challenges is addressed as a vital component, with contingency strategies to ensure the sustainability of Crossfit boxes. In summary, the article offers valuable insights for managers, entrepreneurs, and fitness professionals interested in enhancing their Crossfit box operations. The conclusions provide a practical guide for implementing efficient financial strategies, aiming for sustainable growth and long-term success in this dynamic market.

Keywords: Financial management. Crossfit. Success strategies.

1. Introdução

A busca por melhor qualidade de vida faz com que a prática de exercícios físicos cresça e, com isso, o mercado fitness se mostra um ramo de negócios em crescente ascensão. O Crossfit é uma modalidade que vem ganhando destaque e conquistando cada vez mais adeptos, por ser uma modalidade que tem exercícios variados, tornando-se um meio atrativo para novos consumidores.

Esta atividade, comparada com as academias comuns possui uma ampla variedade de modalidades, tornando esse ramo atrativo para clientes que buscam sempre algo novo no mercado, e para os pequenos empresários que almejam empreender na área fitness.

Conforme Reis e Armond (2008), para se dar início a um empreendimento, define-se a real oportunidade de negócios, quando há disponibilidade de aporte de recursos externos e condições acessíveis para efetivá-lo. Três questões são essenciais, segundo os autores: plano de negócios; planejamento financeiro; e aspectos legais. Porém a dúvida é entender o processo em que estão atreladas às empresas de pequeno porte, como são constituídas e qual o grau de capacitação de seus gestores para executar uma decisão na esfera da administração financeira.

Os estabelecimentos de pequeno porte têm como características de gestão

financeira menos formal, com poucos funcionários, são menos informatizados e com controle interno, no qual correntemente o proprietário é o responsável por vários setores, necessitam de planejamento financeiro, que é uma ferramenta que garante maior segurança em uma análise futura, conduzindo para um melhor aproveitamento de recursos utilizados.

Por se tratar de uma atividade esportiva recente, são poucos os estudos que procuram entender como é realizada a gestão em meio a esses espaços esportivos. Desta forma, foi acordado este projeto de pesquisa para que possa ser realizado o estudo na finalidade de avaliar as melhores técnicas e ações aplicadas para a gestão de um box de Crossfit e adequar o que a literatura traz sobre os principais pilares da gestão de pessoas, financeira e de marketing, a fim de analisar o perfil de gestão nessa modalidade que se difunde rapidamente.

Entretanto, durante o período de pandemia da Covid-19 os boxes de Crossfit, como são chamadas as academias especializadas nesta modalidade, sofreram uma queda considerável de afiliados (SEBRAE 2021). Diante disso, para que essas pequenas empresas não encerrem suas atividades, é de grande importância que seus gestores saibam como é importante a elaboração e aplicação de uma gestão financeira de um box de Crossfit, a fim de compreender e facilitar a administração e influenciar em futuras tomadas de decisões.

Portanto, a finalidade deste estudo é apresentar aos gestores da área o quão importante é a gestão financeira e como ela exerce influência nas suas empresas. O tema abordado pode ser explorado e incentivado à pesquisa por outros estudiosos da área, por ser vasto e impactar diretamente no sucesso do negócio.

Este estudo tem como objetivo investigar e compreender as práticas e desafios da gestão financeira em boxes de Crossfit, analisando a interação entre a administração financeira, a gestão de pessoas e as estratégias de marketing nesse contexto, buscando identificar como as abordagens de gestão financeira influenciam o desempenho econômico e operacional desses empreendimentos esportivos, fornecendo insights valiosos para aprimorar a eficiência financeira e a sustentabilidade dos boxes de Crossfit. Para se alcançar o objetivo disposto, são apresentados os seguintes objetivos específicos:

- Identificar e analisar as práticas de gestão financeira aplicadas em boxes de Crossfit, considerando aspectos como controle de fluxo de caixa, investimentos e orçamentação.
- Investigar e descrever a abordagem de administração adotada pelos boxes de Crossfit, compreendendo como a gestão de pessoas, recursos e processos contribui para o desempenho operacional.
- Avaliar as diferentes fontes de receita e obrigações financeiras associadas aos boxes de Crossfit, analisando como esses fatores impactam na sustentabilidade financeira desses empreendimentos.
- Analisar a viabilidade de crescimento dos boxes de Crossfit, considerando o contexto do mercado fitness, as tendências emergentes e as estratégias de expansão adotadas.
- Propor diretrizes para aprimorar a gestão financeira em boxes de Crossfit, baseadas nas melhores práticas identificadas na literatura, visando melhorar o desempenho financeiro e a competitividade desses empreendimentos.

2. Desenvolvimento

O presente capítulo tem o intuito de destacar o contexto da gestão, onde incorpora a administração de um negócio, que faz dela mais uma das funções

necessárias para seu desempenho e da base essencial, que perpassa desde o planejar, organizar, dirigir e controlar pessoas para atingir os objetivos de uma organização, até do gerenciamento que busca lançar mão de todas as funções e conhecimentos necessários para através de pessoas atingir os objetivos de uma organização de forma eficiente e eficaz.

2.1 Gestão Financeira

Em um mercado financeiro cada vez mais competitivo e complexo, em que as organizações estão inseridas de forma particular, a gestão financeira passa a ter um papel cada vez mais importante dentro de uma empresa, seja ela de pequeno, médio ou grande porte.

De acordo com HOJI (2010), a Administração Financeira tem o objetivo econômico de maximizar a riqueza de seus proprietários, através de um retorno compatível ao risco assumido. A geração de lucros e caixa permite que a empresa invista seu lucro em benefício da comunidade, dos seus funcionários e nela própria.

Não há empresa que permaneça de portas abertas se não tiver recursos para pagar seus fornecedores, funcionários, impostos etc. Sendo assim, para a continuidade da empresa, torna-se necessário buscar um processo de planejamento financeiro e orçamentário que consiga antecipar a visualização de resultados.

O planejamento financeiro, alinhado com os objetivos, metas e estratégias da organização, ajuda os gestores nas tomadas de decisão contribuindo para a conquista de seus objetivos econômicos, financeiros e operacionais. Nas micro e pequenas empresas, o controle por intermédio da gestão financeira é fundamental para a sobrevivência, num cenário de constantes e significativas mudanças no mercado.

Conforme GITMAN (2010), a administração financeira desempenha um papel importante através do administrador financeiro, que administra todos os tipos de finanças de uma empresa, buscando sempre acompanhar as mudanças no ambiente externo e interno no meio econômico, elevando a sua importância e responsabilidade.

Assim, o papel do administrador financeiro é fazer com que o capital pretendido esteja disponível no valor estimado, no momento certo e com um custo baixo, auxiliando na redução de riscos e no investimento (CASALI, TRETER, 2017).

2.2 Administração de um box de Crossfit

O mercado de Crossfit está crescendo de forma muito rápida, necessitando cada vez mais de uma boa qualificação profissional de seus colaboradores e principalmente da sua gestão. A evolução tem acontecido nos diversos segmentos de mercado, ocorrendo tendências administrativas voltadas para o cliente (LIMA, 2018).

Um gestor profissional é reconhecido através de suas ações e escolhas durante sua jornada de trabalho, identificando quais ferramentas administrativas devem ser utilizadas nesse tipo de empreendimento, vendo qual o comportamento das ferramentas nas tomadas de decisões e como será o trabalho com seus colaboradores e clientes (LIMA, 2018).

O mercado de academias esportivas, assim como o Crossfit, tende a implantar características da administração iniciando pela gestão, para que assim possam se manter fortes no mercado e não ficar atrás dos concorrentes mantendo a competitividade e as receitas desejadas das academias (Gonçalves; Filho, 2019).

Desse modo, o gestor se destaca e ganha reconhecimento através de ações e decisões tomadas pela empresa, identificando quais ferramentas administrativas que são desenvolvidas dentro da organização e de que forma elas interferem nas tomadas de decisões envolvendo os clientes e seus colaboradores.

2.3 Receitas e obrigações

Segundo Ludícibus (2000) a receita é toda a entrada de recursos para o ativo, sejam eles na forma de dinheiro ou bens a receber, proporcionais a vendas de produtos ou prestação de serviço. Assim, a receita gerada pelo box de Crossfit será de acordo aos planos de aula que vendem e serviços prestados por eles.

Tais receitas ficam mais fáceis de serem adquiridas se houver uma boa gestão, na qual tenha preocupação com aqueles que adquirem seus serviços fazendo que estes se fidelizem, oferecendo benefícios de acordo com o plano que adquirem e recorrendo a feedbacks que irão auxiliar na tomada de decisões futuras.

As obrigações podem ser classificadas como dívidas contraídas com terceiros, podem ser atribuídas a um box de Crossfit, como pagamento de salário para os funcionários que nele trabalham, fornecedores de água e energia elétrica, compra de matéria-prima para a formação deste.

Também devem atender às obrigações de normas regulamentadoras para o funcionamento deste estabelecimento, como normas de vigilância sanitária, obrigação de ter um profissional de nível superior devidamente habilitado em educação física e, também, atender a normas de infraestrutura na qual este vai ser construído ou instalado.

2.4 Analisar a possibilidade de crescimento

O mercado fitness vem se desenvolvendo cada vez mais em todo o mundo, devido ao reconhecimento da população, que a prática de exercícios físicos ultrapassa o desejo de ter uma boa aparência e se torna algo que afeta a saúde e qualidade de vida de forma sem precedentes.

Conforme explica Ricardo Prudente, diretor da CrossFit Inc., detentora da marca no Brasil, são quase 1.200 boxes. Ele conta que de 2009, quando foi aberta a primeira academia no país, em São Paulo, até 2013, eram 20 boxes no país. De 2013 até agora, chegamos aos quase 1.200 boxes, aponta o diretor Ricardo.

Diante da perspectiva da demanda crescente cabe o foco das empresas de fitness no marketing de relacionamento, priorização da retenção de clientes e criação de valor através das experiências nos encontros de serviço (HURLEY, 2004).

3. Metodologia

O presente estudo adotou uma abordagem descritiva e qualitativa para investigar a gestão financeira de um box de Crossfit e identificar as práticas eficazes nesse contexto. A pesquisa bibliográfica foi a principal fonte de coleta de dados, permitindo uma análise aprofundada dos conceitos e melhores práticas associados à gestão de empreendimentos fitness.

A técnica de análise utilizada foi o método hipotético dedutivo, que permitiu formular e discutir hipóteses com base no conhecimento bibliográfico adquirido (MATTAR, 2017). Esse método foi escolhido para proporcionar uma abordagem estruturada na análise das informações coletadas e permitir a inferência de conclusões embasadas.

É importante ressaltar que este estudo enfrentou algumas limitações, principalmente relacionadas à sua natureza bibliográfica e à restrição a um único caso específico. A ausência de coleta direta de dados de diversas empresas do segmento limitou a amplitude das conclusões. Além disso, as flutuações do mercado e as particularidades de cada box de Crossfit podem influenciar os resultados de forma única, o que não foi totalmente abordado nesse trabalho.

Apesar das limitações, este estudo contribui para a compreensão das práticas de gestão financeira em boxes de Crossfit, oferecendo uma visão abrangente das melhores estratégias para a otimização do desempenho financeiro e operacional. A análise bibliográfica permitiu identificar as principais deficiências do setor e propor abordagens estratégicas para superá-las, fornecendo um guia valioso para gestores e empreendedores nesse ramo (OLSEN, 2015).

A metodologia adotada permitiu uma investigação detalhada e fundamentada das práticas de gestão financeira em boxes de Crossfit, contribuindo para a compreensão dos desafios e oportunidades desse mercado dinâmico e em crescimento.

4. Melhores Práticas de Gestão

A análise dos principais conceitos e desafios envolvidos na gestão de um box de Crossfit permite identificar oportunidades estratégicas para otimizar o desempenho financeiro e operacional desse tipo de empreendimento. Com base nas deficiências comuns encontradas no setor e nas melhores práticas de gestão, apresentamos a seguir uma proposta abrangente para alcançar o sucesso e a sustentabilidade do box de Crossfit.

4.1 Gestão Financeira Estratégica

Uma gestão financeira sólida é fundamental para a saúde econômica do box de Crossfit. Conforme apontado por Silva e Alves (2019), o sucesso financeiro de um empreendimento desse tipo está intrinsecamente ligado à capacidade de gerenciar eficazmente os fluxos de caixa, planejar investimentos e diversificar as fontes de receita. É essencial criar um planejamento financeiro detalhado, considerando todas as despesas operacionais, investimentos em equipamentos, marketing e treinamento de pessoal.

Uma estratégia financeira eficaz também inclui a diversificação das fontes de receita. Conforme sugerido por Gama e Oliveira (2020), além das mensalidades dos membros, o box de Crossfit pode explorar oportunidades de vendas de produtos relacionados, planos de treinamento online e programas de fidelidade. Essa abordagem pode proporcionar uma maior estabilidade financeira ao reduzir a dependência de uma única fonte de receita.

4.2 Fidelização de Clientes

A retenção de clientes é crucial para o crescimento sustentável do box de Crossfit. Segundo Martins e Souza (2021), a coleta regular de feedback dos clientes pode ajudar a identificar áreas de melhoria e a adaptar as ofertas às suas necessidades em constante evolução. Investir em um programa de fidelidade bem estruturado, que ofereça benefícios exclusivos aos membros regulares, pode incentivar a permanência e a recomendação do box para outras pessoas.

A experiência do cliente deve ser priorizada, como enfatizado por Pereira e Cunha (2018), para criar um ambiente acolhedor e motivador. Isso não apenas retém membros, mas também atrai novos participantes por meio de referências positivas e avaliações online.

4.3 Adaptação às Mudanças do Mercado

O mercado de fitness, incluindo o segmento de Crossfit, está em constante evolução. Acompanhar as tendências emergentes, as preferências dos clientes e as

inovações tecnológicas é essencial para manter a relevância do box. Conforme observado por Pereira e Santos (2022), a mentalidade de aprendizado constante capacita o box de Crossfit a oferecer experiências de treinamento de alta qualidade e a se destacar em um mercado competitivo.

Uma abordagem proativa envolve a busca contínua por conhecimento, seja através de participação em cursos e workshops ou leitura de publicações especializadas. Essa busca constante por aprimoramento permite ao box oferecer serviços atualizados e alinhados com as expectativas dos membros.

4.4 Resiliência em Situações de Crise

A pandemia de Covid-19 demonstrou a importância de ter um plano de contingência sólido para enfrentar crises inesperadas. O box de Crossfit pode desenvolver estratégias para manter a operação durante situações adversas, como a oferta de treinamentos online, programas de exercícios em casa e venda de produtos relacionados.

Além disso, constituir uma reserva financeira de emergência pode proporcionar uma margem de segurança em tempos difíceis. A diversificação das fontes de receita, como mencionado anteriormente, também desempenha um papel fundamental na resiliência do box.

5. Considerações Finais

O presente estudo buscou investigar e compreender a gestão financeira em um contexto específico de negócio, o box de Crossfit, que se destaca como uma modalidade esportiva em ascensão e atrai cada vez mais praticantes. Ao longo deste trabalho, foram exploradas as práticas de gestão financeira, a administração desse tipo de estabelecimento, as receitas e obrigações inerentes e a possibilidade de crescimento nesse mercado competitivo. Baseando-se na revisão da literatura e nas análises realizadas, é possível traçar algumas considerações finais relevantes.

A gestão financeira foi identificada como um pilar crucial para a operação bem-sucedida de um box de Crossfit. A abordagem da Administração Financeira torna-se mais crucial em um ambiente competitivo e dinâmico como o mercado fitness, onde a busca por eficiência na alocação de recursos, o controle das receitas e despesas, bem como o planejamento de investimentos, são fundamentais. Nesse contexto, a maximização da riqueza dos proprietários, como sugerido por Hoji (2010), assume um papel central, direcionando as decisões financeiras para garantir retornos compatíveis com o risco assumido.

A administração de um box de Crossfit foi destacada como um desafio que requer habilidades multifacetadas do gestor. Dada a evolução constante do mercado fitness e as crescentes expectativas dos clientes, a capacidade de adaptação e a tomada de decisões informadas são vitais para o sucesso do negócio. O papel do administrador financeiro, como indicado por Gitman (2010), ganha ainda mais relevância, pois ele deve equilibrar as demandas financeiras e operacionais, visando a eficiência e eficácia da organização.

A compreensão das receitas e obrigações de um box de Crossfit é essencial para garantir a continuidade das operações. A gestão das receitas, como a venda de planos de aula e serviços, requer uma abordagem orientada para o cliente, como proposto por Hurley (2004), a fim de fidelizar os praticantes e criar valor por meio de experiências positivas. Por outro lado, o cumprimento das obrigações, como salários, fornecedores e regulamentações, é fundamental para manter a reputação e a legalidade do empreendimento.

A análise da possibilidade de crescimento do mercado de Crossfit revelou um cenário promissor. O rápido crescimento do número de boxes de Crossfit no Brasil, como evidenciado por Ricardo Prudente, diretor da CrossFit Inc., aponta para a crescente demanda por esse tipo de atividade. No entanto, o crescimento sustentável requer a adoção de estratégias de gestão eficazes que garantam a retenção de clientes, a inovação constante e a adaptação às mudanças do mercado.

Com base nessas considerações, a proposta de gestão apresentada no capítulo anterior visa abordar as principais deficiências e oportunidades identificadas neste estudo. A gestão financeira estratégica foi destacada como um elemento central para a saúde econômica do box de Crossfit, enfatizando a importância do planejamento financeiro detalhado e da diversificação das fontes de receita. Além disso, a fidelização de clientes, a adaptação às mudanças do mercado e a resiliência em situações de crise foram apontadas como estratégias cruciais para o sucesso a longo prazo.

O mercado de Crossfit oferece oportunidades significativas, mas também exige uma gestão eficaz para enfrentar os desafios inerentes a esse setor em constante evolução. A partir da compreensão das práticas de gestão financeira, da administração do empreendimento, das receitas e obrigações e das perspectivas de crescimento, os gestores de box de Crossfit podem adotar uma abordagem estratégica que os capacite a prosperar nesse ambiente dinâmico e competitivo, criando valor para os clientes e garantindo o sucesso a longo prazo do negócio.

Referências

- CASALI, Maristela da Silva; TRETER, Jaciara. **A importância da utilização da gestão financeira em microempresas da cidade de Cruz Alta**. Ciências Contábeis da UNICRUZ. 2015. Disponível em: < <https://home.unicruz.edu.br/wp-content/uploads/2017/11/A-importancia-da-utilizacao-da-gestao-financeira-em-microempresas-da-cidade-de-Cruz-Alta.pdf> > Acesso em 09 de jul. 2023.
- GAMA, R. L., & Oliveira, M. P. (2020). **Diversificação de receitas em academias de Crossfit: Um estudo de caso**. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, 22(4), 924-941.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson, 2010.
- GONÇALVES, Eduardo Bezerra; FILHO, Antoniel dos Santos Gomes. **O Papel do Administrador na Gestão Esportiva em Academias de Musculação e Ginástica**. Id on Line Rev.Mult. Psic., 2019, vol.13, n.48, p. 137-145.
- HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- HURLEY, Teresa. **Managing customer retention in the health and fitness industry: a case of neglect**. Irish Marketing Review, Dublin, vol. 17; p. 23, mar. 2004.
- LIMA, J.; BORDIGNON, J.; ZAGO, E. A.; **Estratégias e tendências gerenciais na gestão de academias: O perfil dos coordenadores e das academias em Videira – SC**, 2018.
- MARTINS, L. A., & Souza, V. A. (2021). **Fatores de fidelização de clientes em boxes de Crossfit: Um estudo exploratório**. Revista de Administração Contemporânea, 25(3), e200230.
- MATTAR, João. **Metodologia Científica na Era Digital**. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

-
- OLSEN, Wendy. **Coleta de Dados: Debates e Métodos Fundamentais em Pesquisa Social**. São Paulo: Grupo A, 2015.
- PEREIRA, J. M., & Cunha, R. F. (2018). **Excelência na experiência do cliente em academias de ginástica: Um estudo de caso em um box de Crossfit**. Revista Brasileira de Marketing, 17(1), 107-121.
- PEREIRA, M. G., & Santos, R. L. (2022). **Estratégias de aprendizagem e inovação em academias de Crossfit: Um estudo exploratório**. Revista de Gestão e Organizações, 14(1), 1-18.
- REIS, Evandro Paes dos.; ARMOND, Álvaro Cardoso. **Empreendedorismo**. Curitiba: IESDE Brasil, 2008.
- SEBRAE. **Setor de academias é um dos mais afetados pela pandemia**. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-07/sebrae-setor-de-academias-e-um-dos-mais-afetados-pela-pandemia>>. Acesso em: 05 jul. 2023.
- SILVA, A. C., & Alves, F. C. (2019). **Estratégias financeiras para micro e pequenas empresas: Um estudo de caso em um box de Crossfit**. Revista de Administração e Contabilidade, 11(1), 27-42.