



Resultados da Pesquisa de Satisfação – A Visão da Família Associada

GESTÃO SPAC 2026-2027

A Diretoria Executiva inicia seu mandato reafirmando o compromisso com a **Transparência, o Profissionalismo e a Visão de Sócio**. A pesquisa realizada marca o nosso ponto de partida estratégico e consolida a base do Plano de Trabalho Inicial da gestão.

Com grande satisfação, registramos a expressiva participação da comunidade, totalizando **390 respostas**, o que demonstra elevado engajamento e interesse dos associados na construção dos próximos passos da instituição.

Os resultados apresentados a seguir refletem a percepção, as prioridades e as expectativas dos nossos associados. Essas informações serão determinantes para orientar decisões, direcionar investimentos e definir a priorização de serviços ao longo dos próximos dois anos.

Seguimos comprometidos com uma gestão participativa, responsável e alinhada às reais demandas da nossa comunidade.



Perfil de Uso e Frequência Familiar

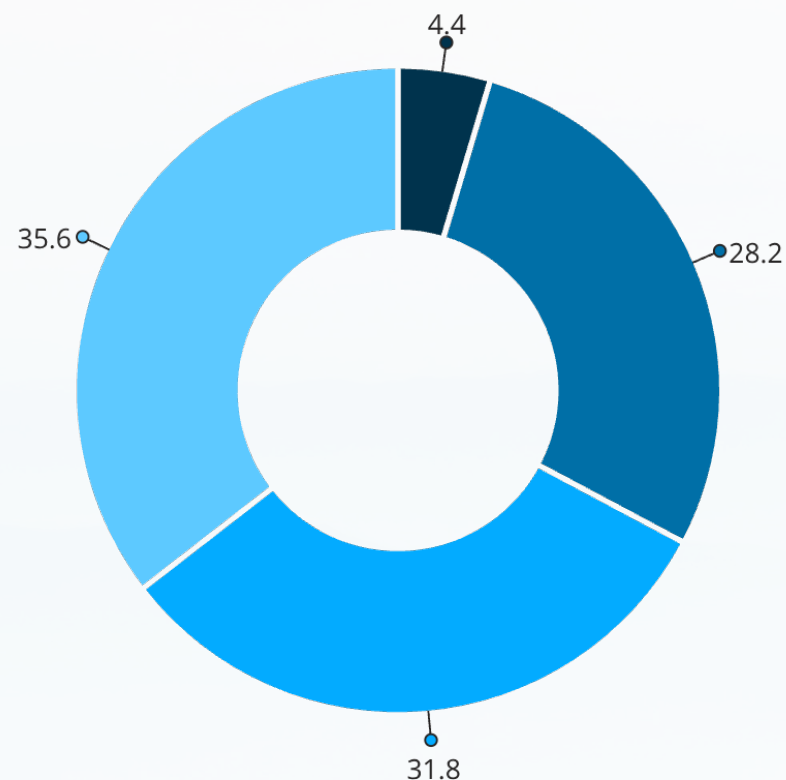
GESTÃO SPAC 2026-2027





PERFIL FAMILIAR

Tempo de Associação ao SPAC



Menos de 1 ano 1 a 5 anos 6 a 15 anos Mais de 15 anos

Análise: Base Consolidada e Experiente

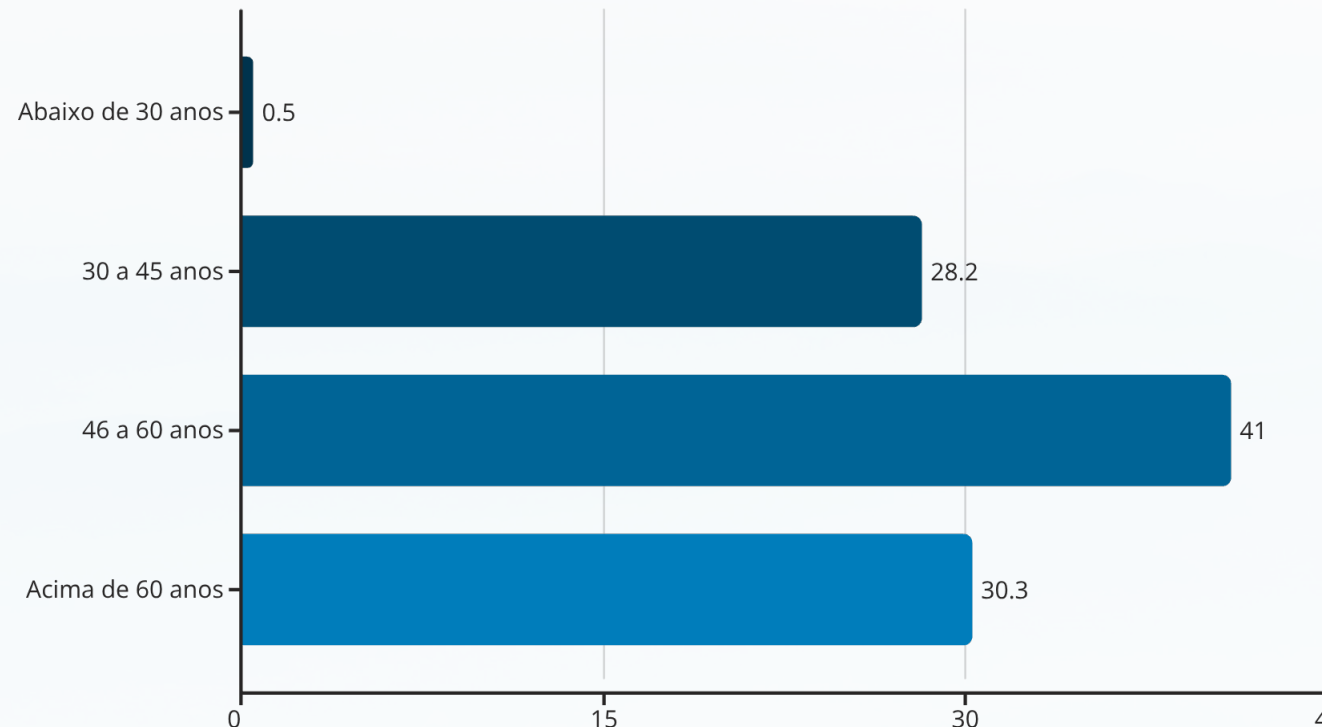
Os dados revelam uma base associativa madura e fiel ao clube. Impressionantes **67,4% dos sócios têm mais de 6 anos de associação**, demonstrando forte vínculo institucional e satisfação de longo prazo. Mais de um terço da comunidade (35,6%) mantém relacionamento superior a 15 anos, constituindo verdadeiros embaixadores da marca SPAC.

A presença de 28,2% de sócios com 1 a 5 anos indica capacidade contínua de renovação e atração de novas famílias, equilibrando tradição com crescimento sustentável.



DEMOGRAFIA

Perfil Etário dos Sócios Titulares



Perfil Predominante

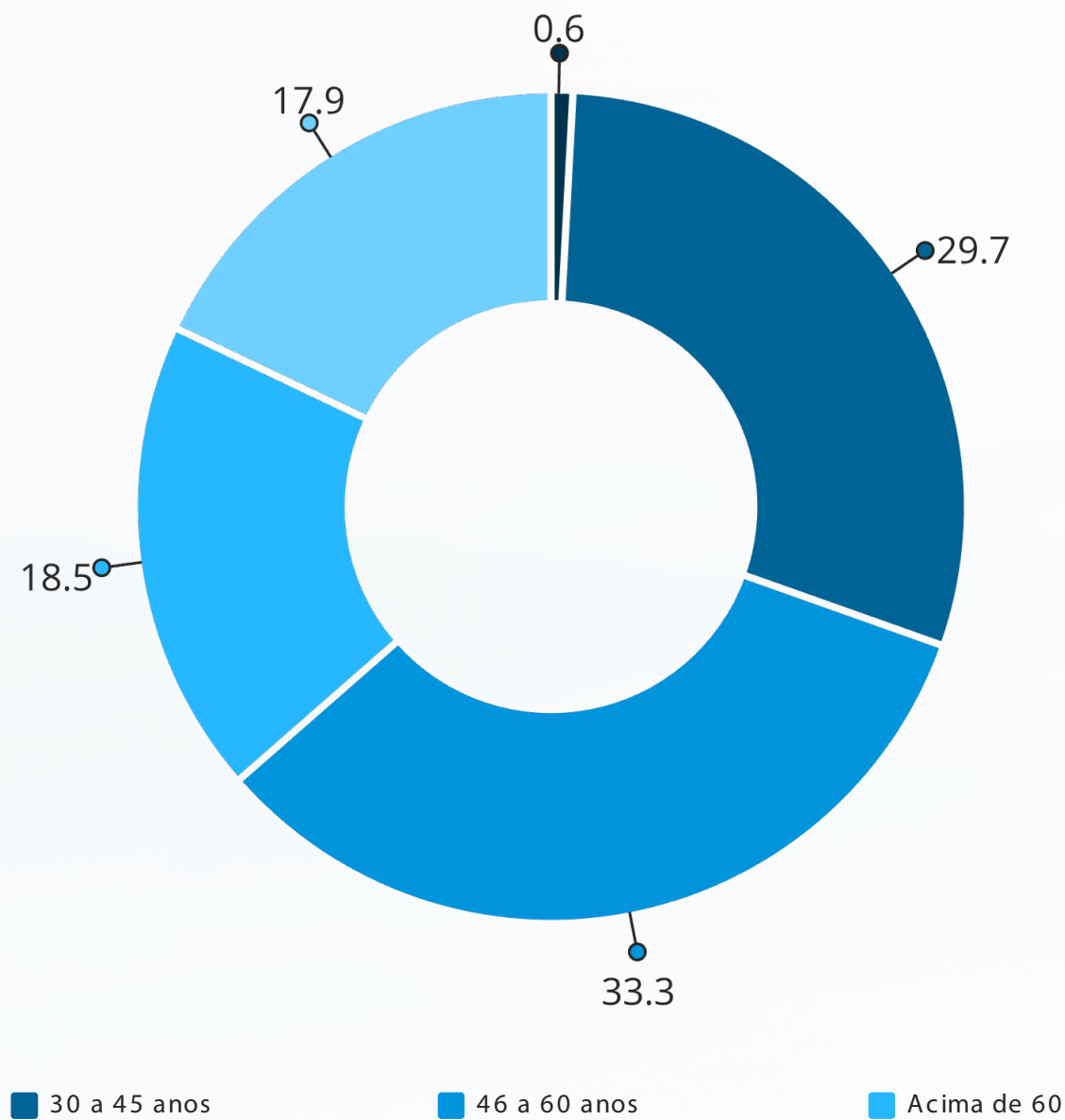
A maior concentração de sócios titulares encontra-se na faixa de **46 a 60 anos (41%)**, representando profissionais estabelecidos em momento de plenitude na carreira. Somados aos sócios acima de 60 anos (30,3%), temos **71,3% da base com mais de 45 anos**, perfil característico de clubes tradicionais e premium.

A presença de 28,2% entre 30 - 45 anos sinaliza importante rejuvenescimento, enquanto a baixíssima representação abaixo de 30 anos (0,5%) sugere oportunidade de estratégias específicas para atração de jovens profissionais.



♡ CÔNJUGES

Faixa Etária dos Cônjuges

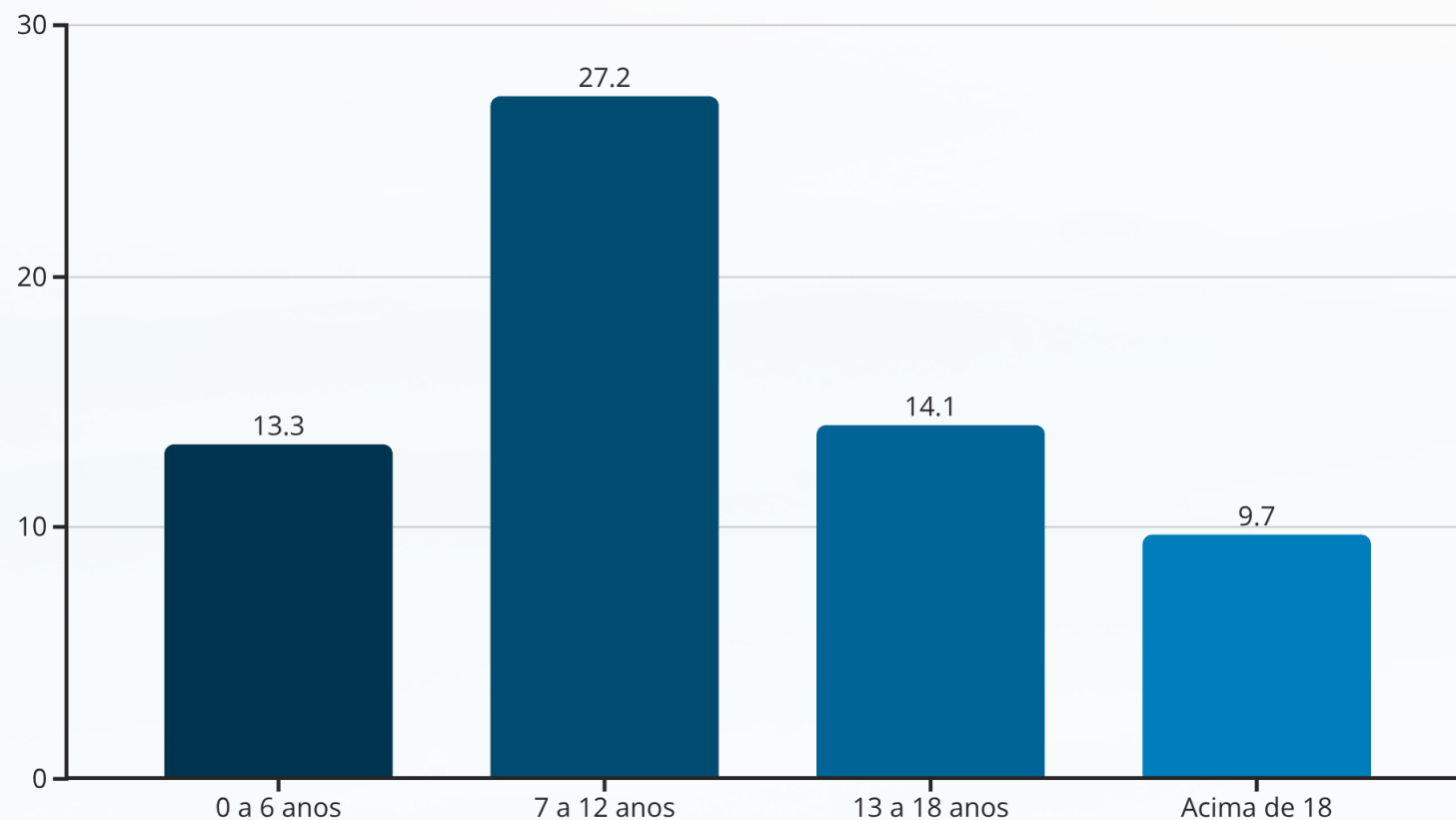


Análise Demográfica: O perfil etário dos cônjuges acompanha majoritariamente o dos titulares, com **82,1% possuindo cônjuge** e concentração nas faixas de 30 -60 anos (63%). Este dado confirma o SPAC como clube de orientação familiar, onde programações e serviços devem contemplar casais em diferentes fases da vida adulta. A presença de 17,9% sem cônjuge representa um segmento que pode demandar atividades e espaços específicos para socialização individual.



 DEPENDENTES

Faixa Etária Predominante dos Dependentes Menores de 18 Anos



Perfil Infantojuvenil: Prioridades Claras

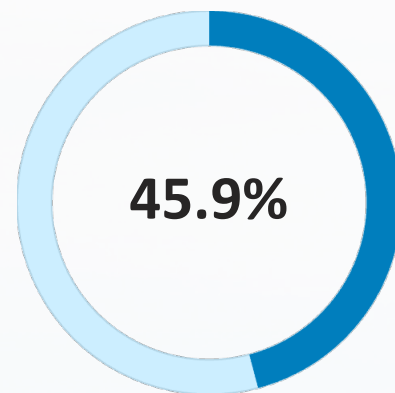
A faixa de 7 a 12 anos concentra 27,2% dos dependentes , representando o grupo mais expressivo e demandante de atividades esportivas, educativas e recreativas estruturadas. Este é o público em idade escolar fundamental, período crítico para formação de hábitos esportivos e vínculos com o clube.

Somando todas as faixas infantojuvenis (0 - 18 anos), temos 54,6% das famílias com dependentes nesta categoria , consolidando o SPAC como espaço multigeracional que deve equilibrar infraestrutura para adultos com programação robusta voltada ao desenvolvimento infantil e adolescente.

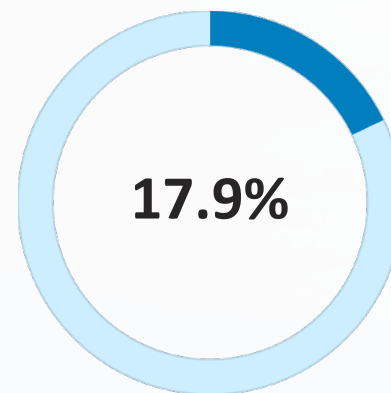


LOCALIZAÇÃO

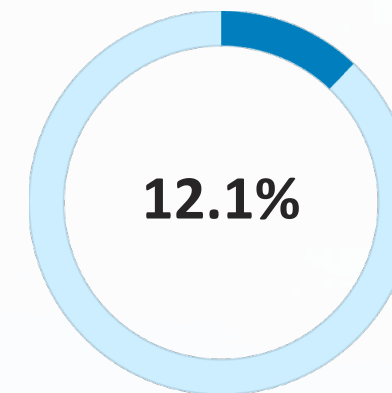
Distribuição Geográfica: Bairro de Residência do Sócio Titular



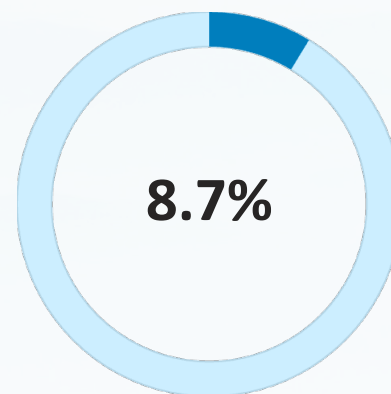
Higienópolis
Bairro predominante



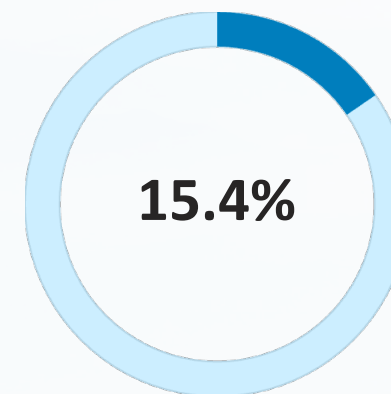
Centro/Consolação
Segunda maior concentração



Jardins
Terceira posição



Perdizes
Presença significativa



Outros Bairros
Base diversificada

Análise Estratégica de Localização: A concentração de **quase metade dos sócios em Higienópolis (45,9%)** confirma a proximidade geográfica como fator decisivo na escolha e frequência ao clube. Somando Higienópolis, Centro/Consolação e Perdizes, temos **72,5% dos associados em um raio de vizinhança próxima**. Esta proximidade favorece a frequência regular e justifica investimentos focados na Sede Consolação. Os 12,1% dos Jardins e 15,4% de outros bairros demonstram que o SPAC também atrai famílias dispostas a percorrer distâncias maiores, indicando reconhecimento de valor e diferenciação da pro posta.



FREQUÊNCIA

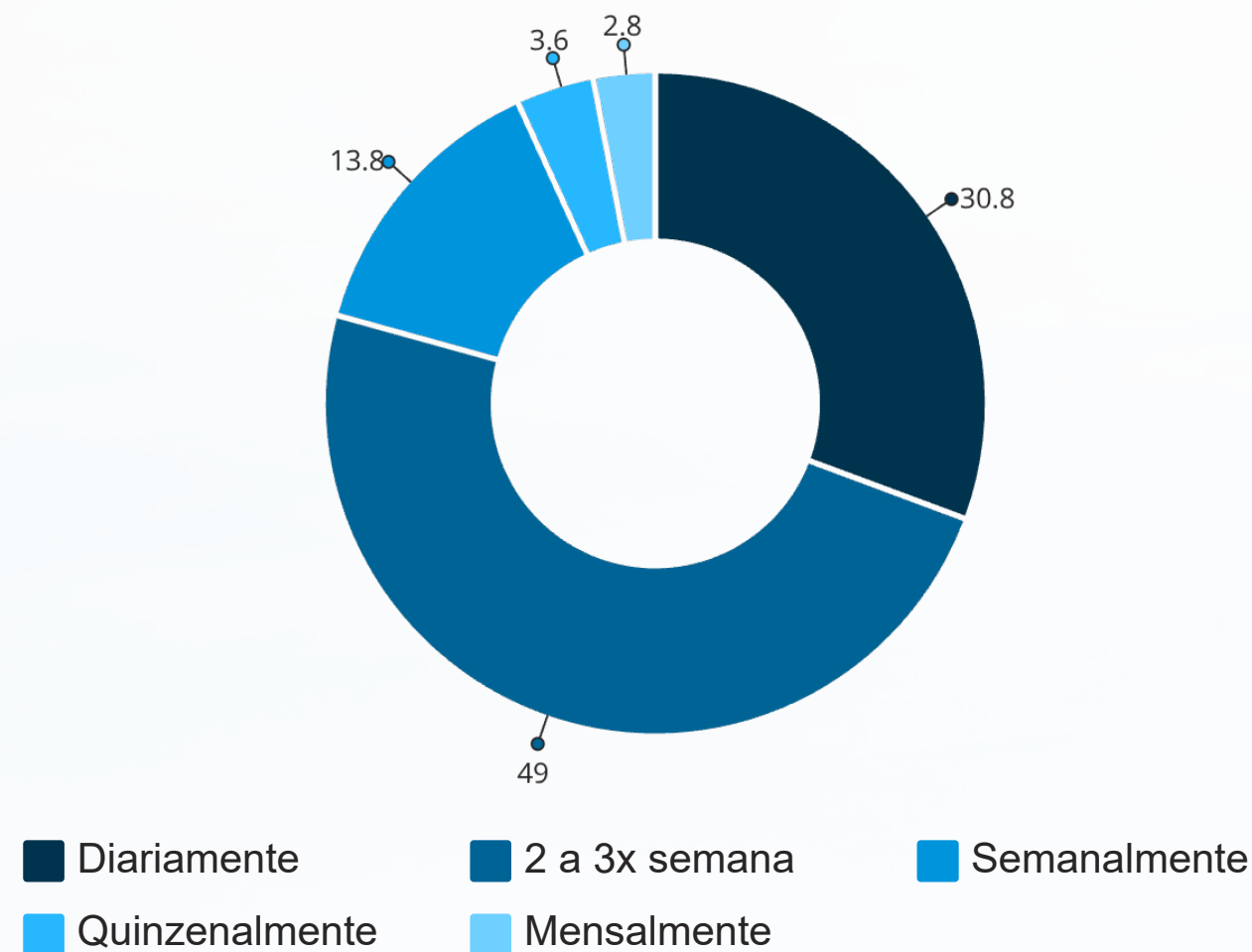
Frequência Média de Visitas do Sócio Titular

Padrão de Utilização Individual

Os dados revelam um padrão de **uso intensivo e consistente** por parte dos sócios titulares. Impressionantes **30,8% frequentam o clube diariamente**, demonstrando que o SPAC se tornou parte integral da rotina de uma parcela significativa dos associados.

Somando frequentadores diários com aqueles que visitam **2 a 3 vezes por semana (49%)**, alcançamos **79,8% dos sócios com presença de alta frequência**. Este indicador excepcional confirma o clube como espaço de convivência habitual, não apenas para ocasiões esporádicas.

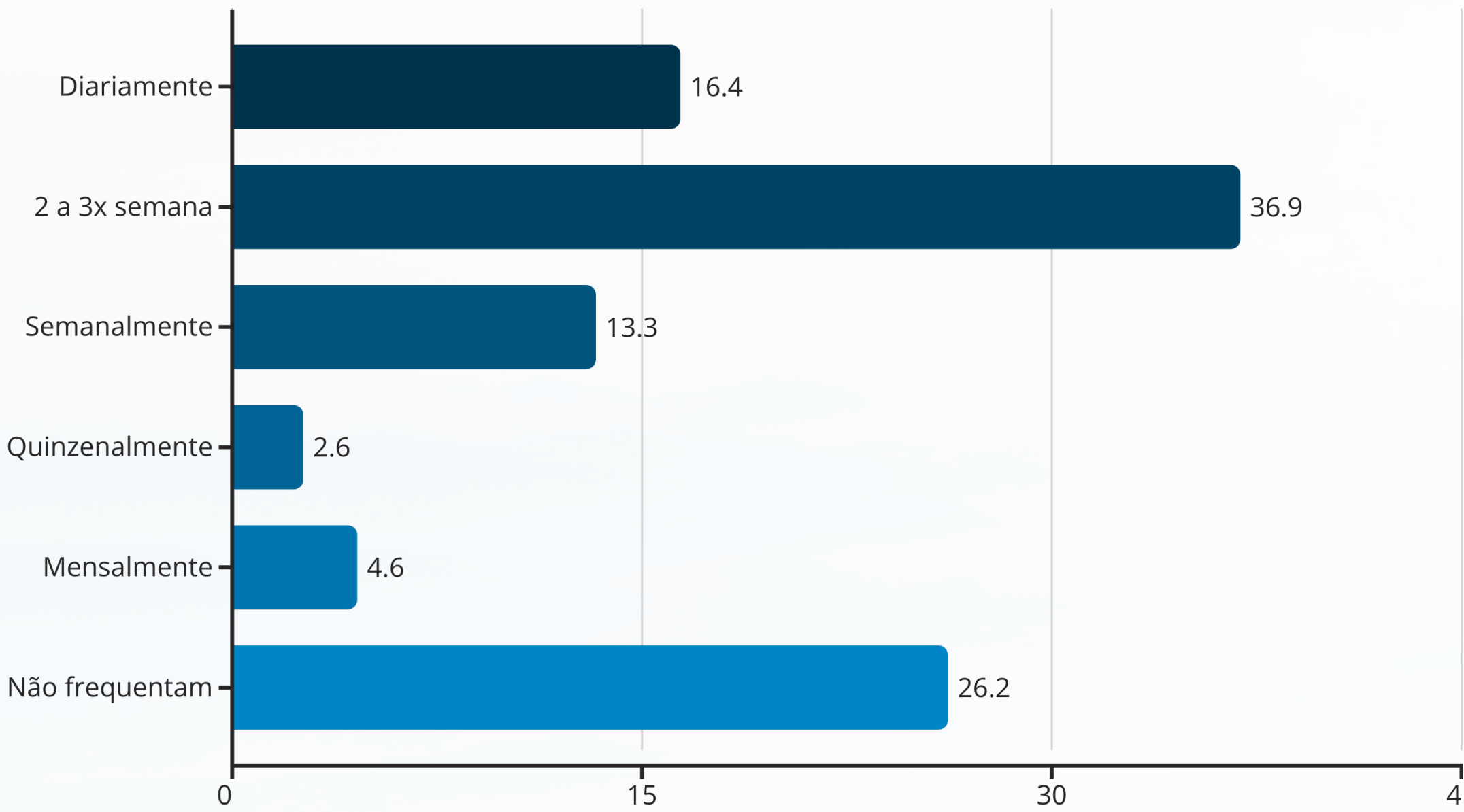
Apenas 6,4% frequentam quinzenal ou mensalmente, grupo que pode representar oportunidade de engajamento através de programação específica ou remoção de barreiras de uso.





DEPENDENTES

Frequência Média de Visitas dos Dependentes



Análise do Uso Familiar: A frequência dos dependentes apresenta padrão robusto, com **53,3% visitando o clube diariamente ou 2 -3 vezes por semana** . Este índice, embora inferior ao dos titulares (79,8%), demonstra utilização consistente e reflete o papel do SPAC na rotina das famílias, especialmente para atividades esportivas, lazer supervisionado e socialização infantojuvenil. O dado de 26,2% de dependentes que não frequentam pode estar relacionado a sócios sem filhos, com filhos já adultos, ou representa oportunidade de criação de programação mais atrativa para engajar esse público. A comparação entre frequência de titulares e dependentes sugere que muitos pais utilizam o clube individualmente, indicando possível demanda por atividades simultâneas que permitam convivência familiar integrada.



 SEDES

Preferência de Utilização: Distribuição por Sede

75.3%

Sede Consolação

Uso exclusivo

22.1%

Sede Santo Amaro

Uso exclusivo

2.6%

Ambas as Sedes

Uso integrado

Concentração e Oportunidades

A Sede Consolação concentra de forma absoluta a preferência dos associados (75,3%) , reflexo direto da concentração geográfica dos sócios e da tradição histórica desta unidade. A correlação com os 72,5% residentes em Higienópolis, Centro/Consolação e Perdizes confirma que proximidade é fator determinante.

A Sede Santo Amaro atende 22,1% com uso exclusivo, indicando uma base fiel e geograficamente distinta. O baixíssimo índice de uso integrado de ambas as sedes (2,6%) revela que as unidades funcionam como **clubes praticamente independentes** , com públicos distintos e pouca mobilidade entre elas.



Esportes

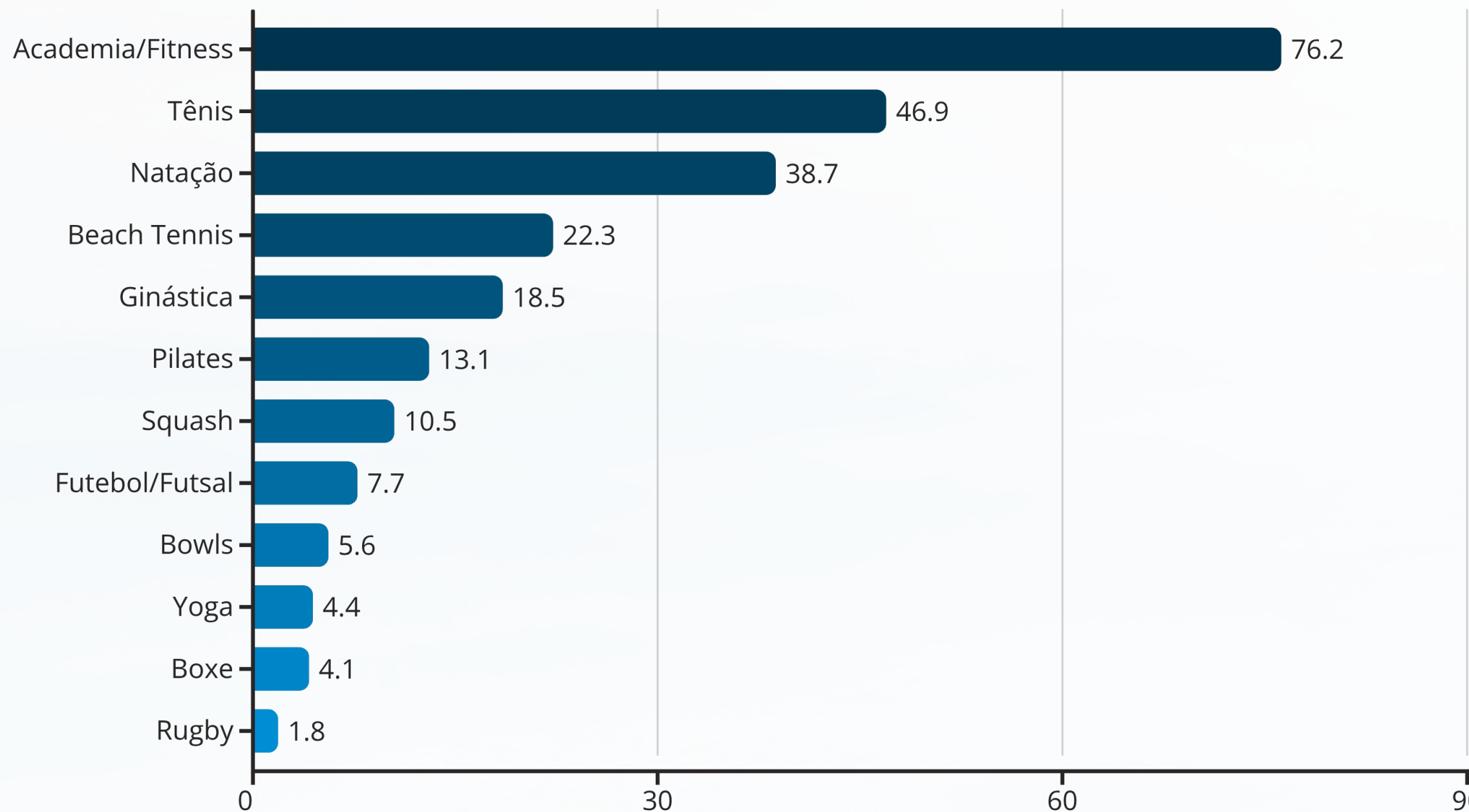
GESTÃO SPAC 2026-2027





Modalidades Praticadas pelos Sócios Titulares

A seguir apresentamos o perfil de utilização das instalações esportivas pelos sócios titulares. Os dados revelam as preferências e padrões de uso que orientarão nossos investimentos futuros.





Análise: Perfil dos Sócios Titulares

Academia Lidera

Com **76,2%** de adesão, a academia é disparadamente a instalação mais utilizada, demonstrando a importância de manter equipamentos modernos e ampla grade de horários.

Esportes de Raquete

Tênis (46,9%) e Beach Tennis (22,3%) juntos representam forte vocação do clube, somando **69,2%** de interesse combinado.

Natação Relevante

Com 38,7% de praticantes, a natação se posiciona como terceira modalidade mais importante, reforçando a necessidade de atenção às piscinas.

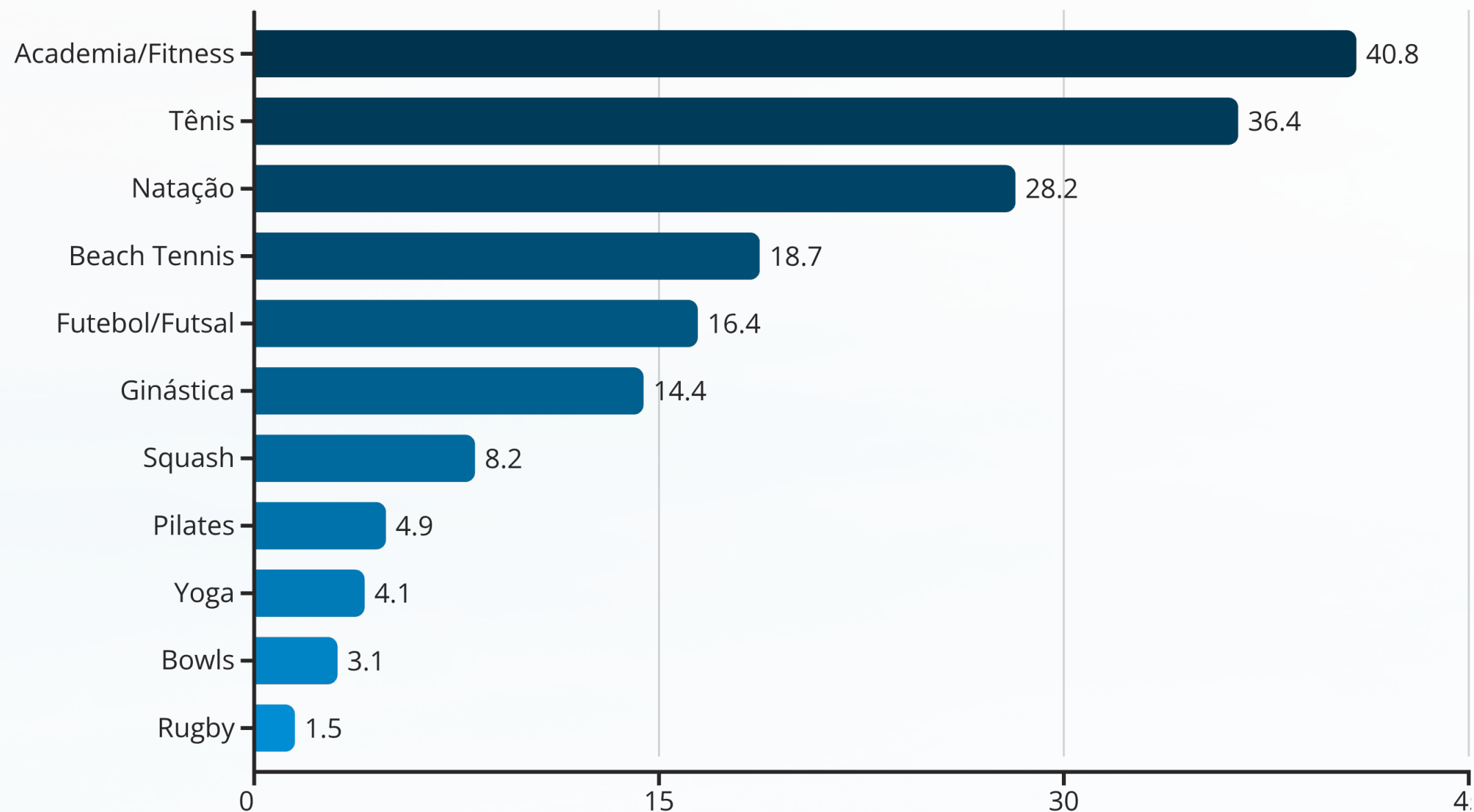
Apenas **4,1%** dos sócios declararam não praticar esportes no clube, indicando excelente nível de engajamento da comunidade associativa com as instalações esportivas disponíveis.



DEPENDENTES

Modalidades Praticadas pelos Dependentes

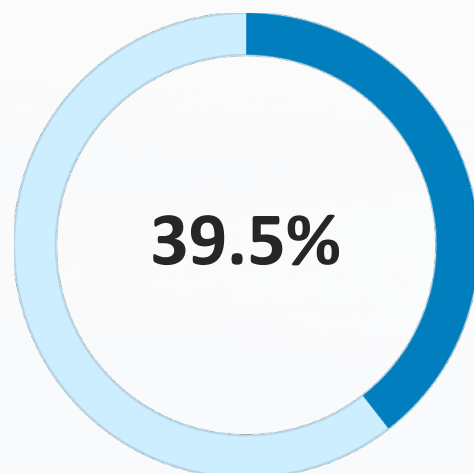
O perfil de uso dos dependentes apresenta diferenças significativas em relação aos titulares, com maior diversificação nas escolhas e forte presença de atividades coletivas.



 **Observação:** 32,3% dos respondentes declararam não possuir dependentes.

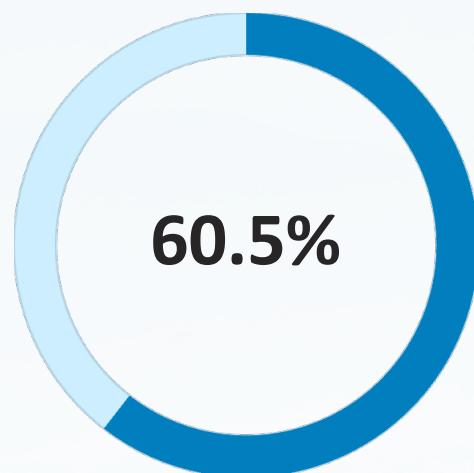


Demanda por Novas Modalidades Esportivas



Sim

Desejam novas modalidades



Não

Satisfeitos com oferta atual

Principais Sugestões Recebidas

Os sócios apresentaram ampla variedade de sugestões, com destaque para:

- **Pickleball** – mencionado repetidamente como esporte emergente
- **Artes Marciais** – Jiu-Jitsu, Judô, Karatê, Muay Thai
- **Esportes Coletivos** – Basquete, Vôlei, Handebol (especialmente infantil)
- **Atividades Artísticas** – Dança (Jazz, Sapateado), Teatro, Música
- **Natação para Bebês** – até 4-5 anos (demanda recorrente)
- **Futevôlei** – nas quadras de Beach Tennis

Observação crítica: Muitos sócios destacaram que o problema não é falta de modalidades, mas sim **de horários e flexibilidade na grade**, especialmente para crianças em período integral.

falta



☆ AVALIAÇÃO

Satisfação com Instalações e Serviços

Avaliação geral dos sócios sobre diferentes aspectos das instalações esportivas, em escala de 1 (Muito Insatisfeito) a 5 (Muito Satisfeito).



Qualidade dos Equipamentos

Academia/Fitness

Média: 3,71



Conservação das Instalações

Quadras e Campos

Média: 3,39



Piscina Grande

Estado e Manutenção

Média: 3,12



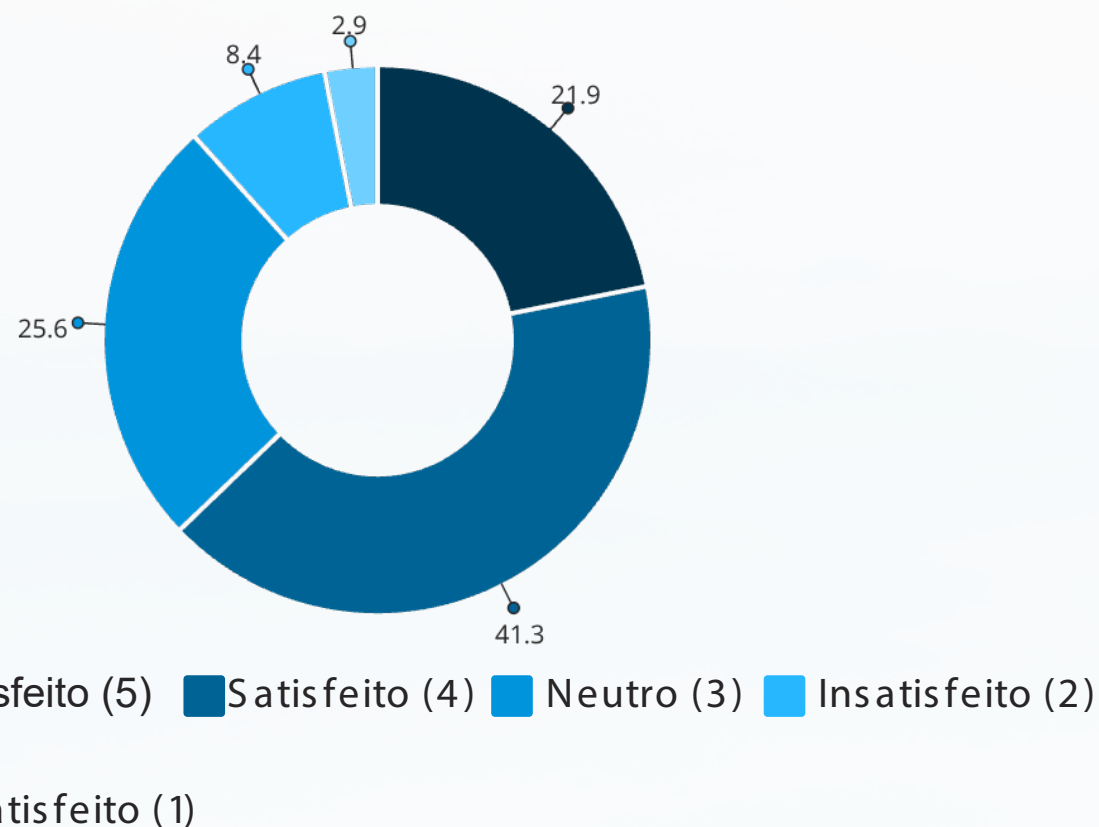
Oferta Infantojuvenil

Atividades para Crianças

Média: 2,68



Análise Detalhada: Qualidade dos Equipamentos da Academia



Melhor Avaliação Geral

Com média de **3,71**, a academia apresenta o melhor índice de satisfação entre todas as instalações avaliadas.

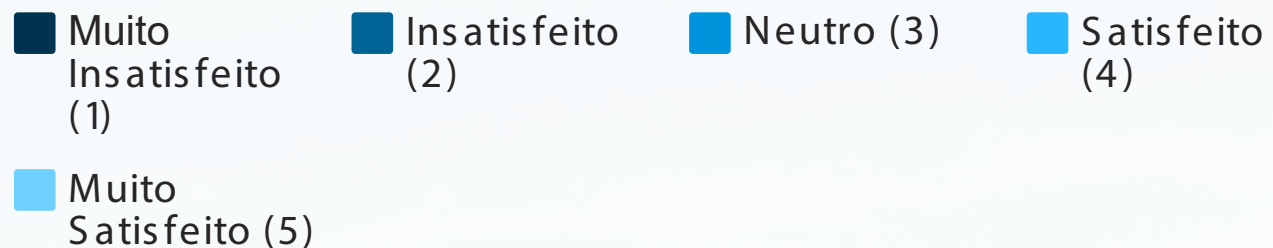
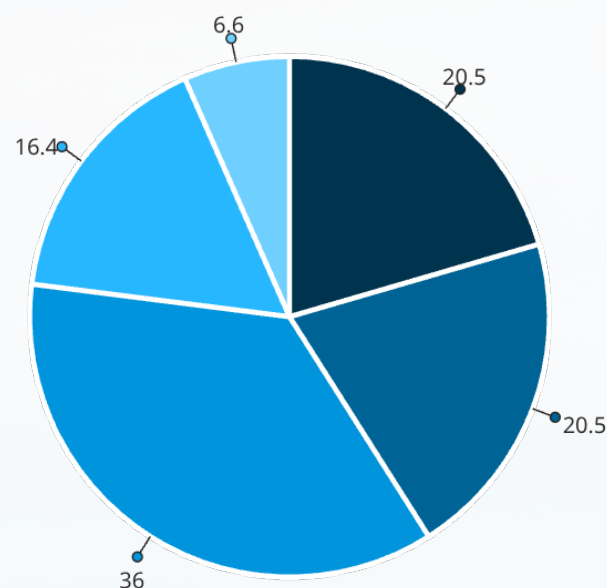
Pontos Positivos:

- 63,2% dos sócios avaliaram como satisfeitos ou muito satisfeitos (notas 4 e 5)
- Apenas 11,3% demonstraram insatisfação (notas 1 e 2)
- Equipamentos são reconhecidos como ponto forte do clube

Oportunidade de Melhoria: Um quarto dos sócios (25,6%) permanece neutro, indicando potencial para conquistar satisfação plena com investimentos incrementais.



Ponto Crítico: Oferta de Atividades Infantojuvenis



Área de Maior Insatisfação

Com média de apenas **2,68**, as atividades infantojuvenis representam o ponto mais crítico identificado na pesquisa.

Dados Alarmantes:

- **41%** dos sócios estão insatisfeitos ou muito insatisfeitos
- Apenas **23%** avaliaram positivamente (notas 4 e 5)
- **36%** permanecem neutros, provavelmente por não utilizarem

Este é o indicador que demanda ação prioritária da gestão. A insatisfação com atividades infantojuvenis afeta diretamente a percepção de valor das famílias associadas.



Kids e Teens

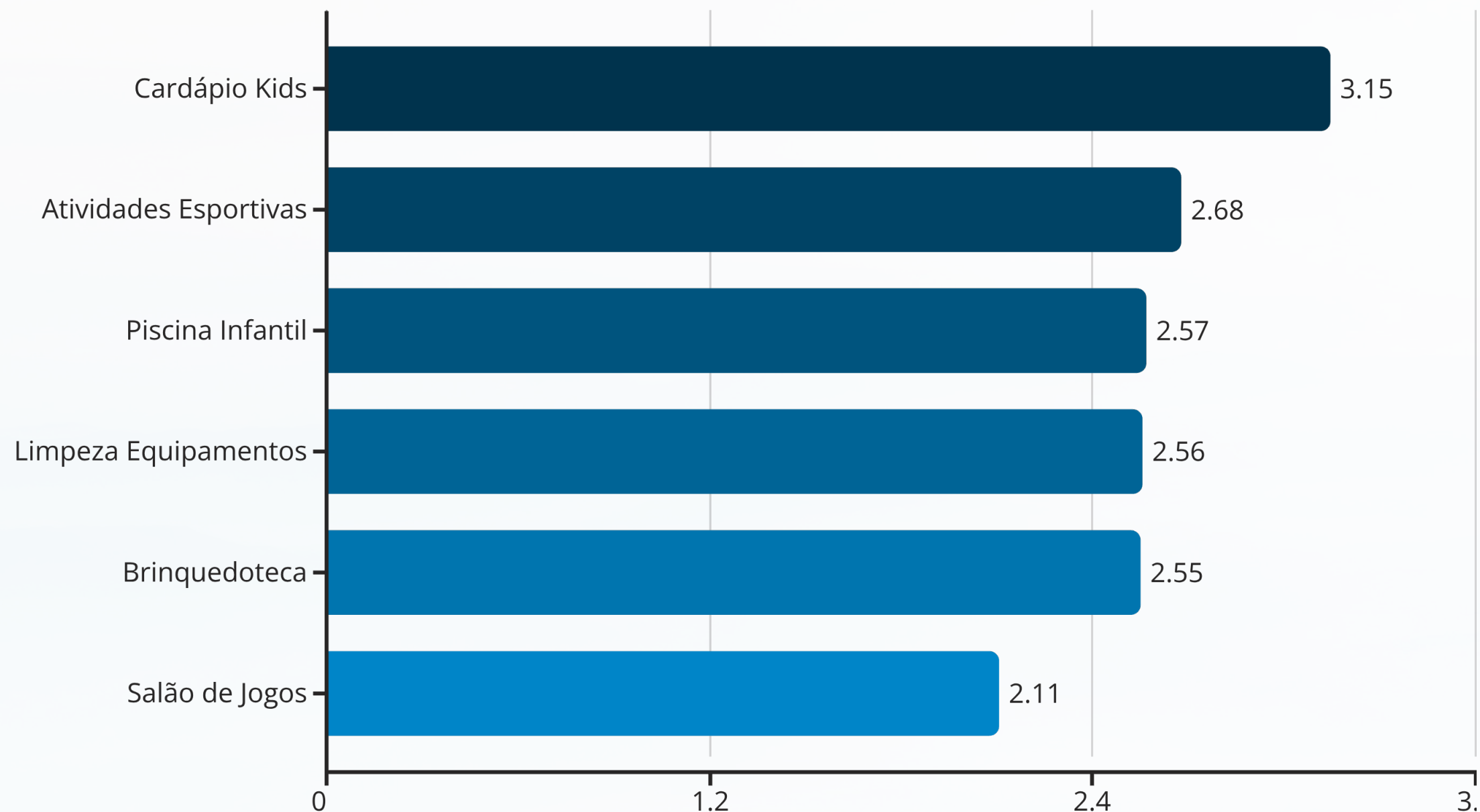
GESTÃO SPAC 2026-2027





Visão Geral: Avaliação Kids e Teens

Análise das médias de satisfação nas seis áreas avaliadas pelos sócios. A escala utilizada varia de 1 (Muito Insatisfeito) a 5 (Muito Satisfeito).

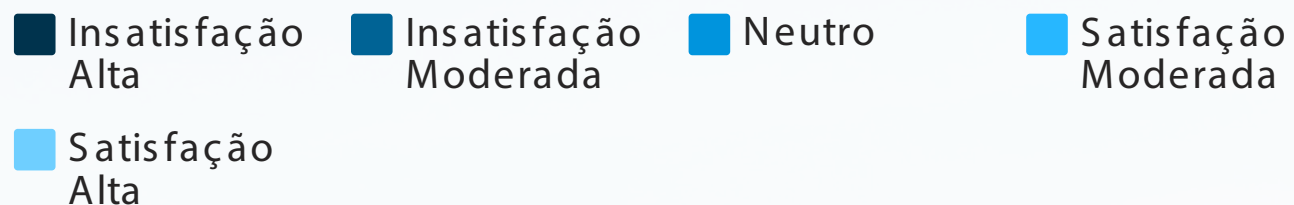
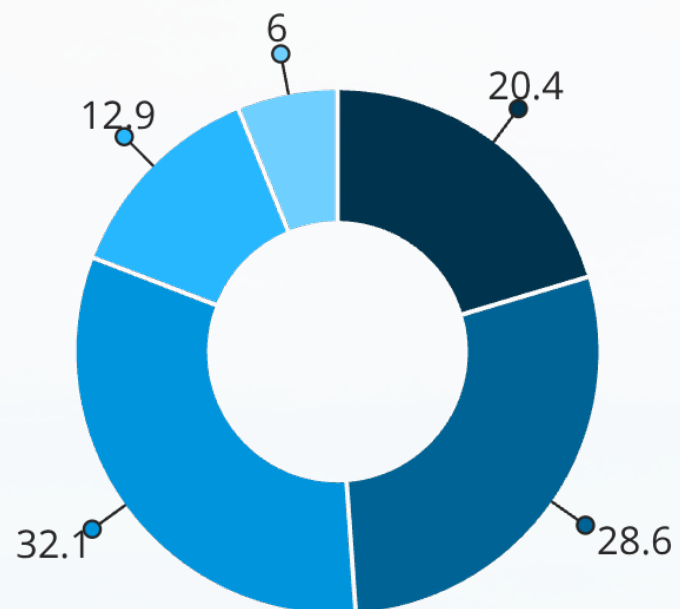


Destaque: O Cardápio Kids apresenta a melhor avaliação (3,15), enquanto o Salão de Jogos registra a menor média (2,11), indicando necessidade urgente de intervenção.



Infraestrutura da Brinquedoteca

MÉDIA: 2,55



Análise Crítica

A infraestrutura da brinquedoteca apresenta um cenário preocupante: **49% dos sócios manifestam algum nível de insatisfação** (notas 1 e 2), enquanto apenas 18,9% demonstram satisfação (notas 4 e 5).

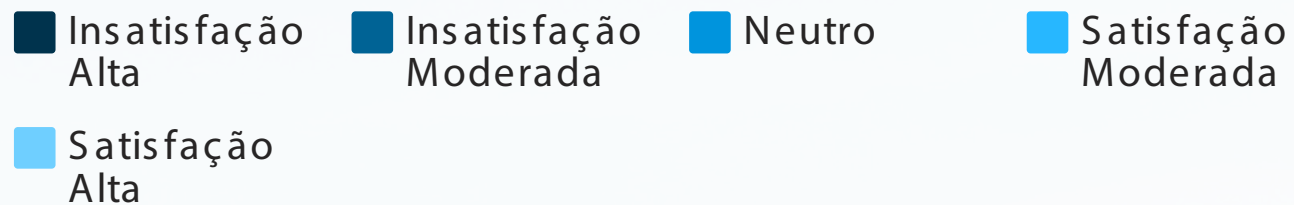
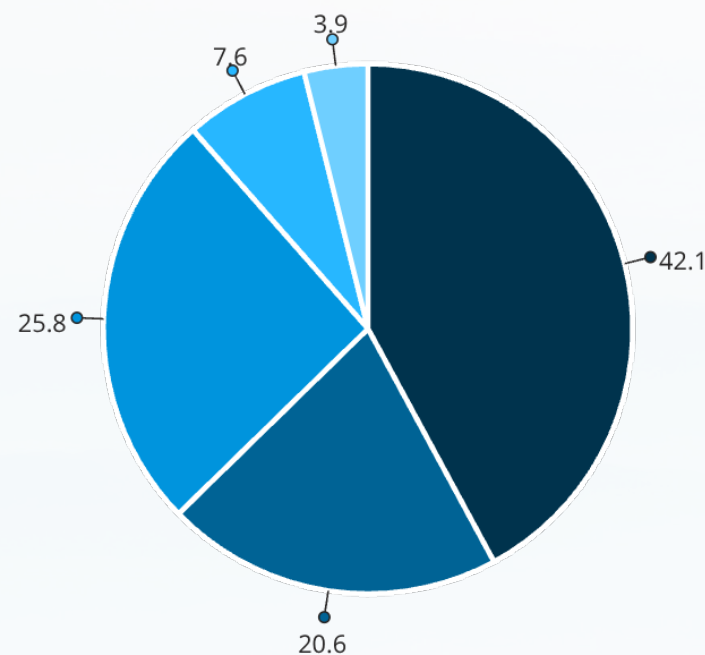
A concentração de 32,1% em avaliação neutra sugere que o espaço atende minimamente às expectativas, mas carece de elementos que gerem encantamento e satisfação plena das famílias.



Infraestrutura do Salão de Jogos

MÉDIA: 2,11

PRIORIDADE MÁXIMA



Situação Crítica

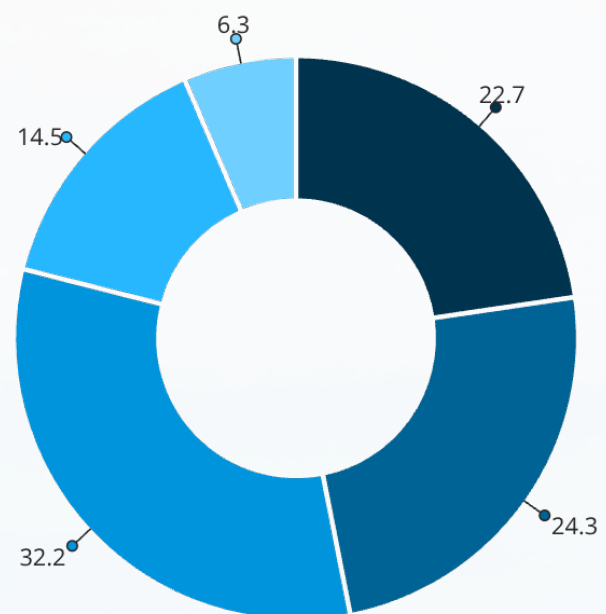
O salão de jogos apresenta a **pior avaliação entre todas as áreas pesquisadas**, com 62,7% dos sócios insatisfeitos. Apenas 11,5% manifestam satisfação com o espaço atual.

Este resultado demanda ação imediata da gestão. A alta insatisfação indica que o espaço não atende às necessidades e expectativas dos adolescentes, população que necessita de ambientes estimulantes e modernos para socialização e lazer.



Piscina Infantil

MÉDIA: 2,57



Insatisfação
Alta

Insatisfação
Moderada

Neutro

Satisfação
Moderada

Satisfação
Alta

Diagnóstico

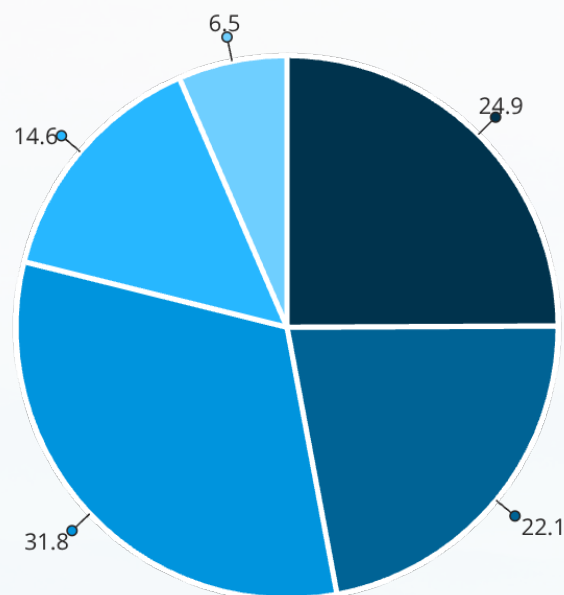
A piscina infantil reflete um padrão similar à brinquedoteca, com **47% de insatisfação** e apenas 20,8% de satisfação. A avaliação neutra predominante (32,2%) indica espaço funcional, porém sem atrativos diferenciados.

Investimentos em renovação da área aquática infantil, com elementos lúdicos e de segurança modernos, podem transformar significativamente a experiência das crianças e a percepção das famílias.



Limpeza e Conservação dos Equipamentos

MÉDIA: 2,56



Insatisfação
Alta

Insatisfação
Moderada

Neutro

Satisfação
Moderada

Satisfação
Alta

Questão Prioritária

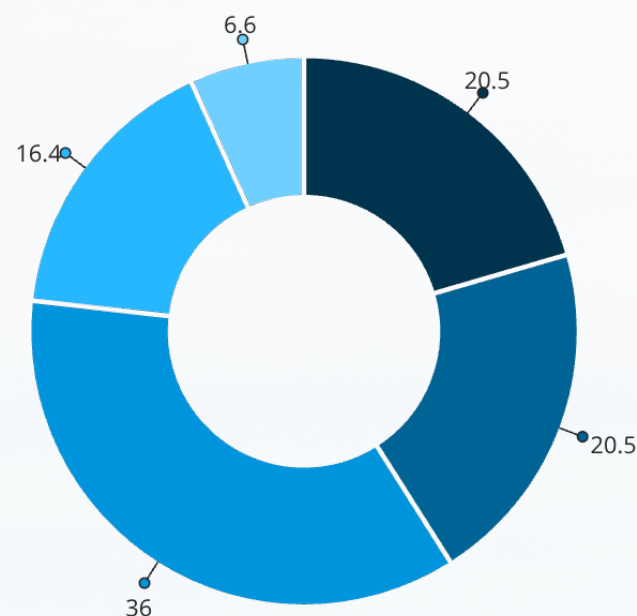
A limpeza e conservação dos equipamentos infantojuvenis registra **47% de insatisfação**, questão que impacta diretamente a saúde, segurança e confiança das famílias associadas.

Este resultado sinaliza necessidade urgente de revisão dos protocolos de manutenção, intensificação da frequência de limpeza e possível substituição de equipamentos desgastados. A segurança das crianças deve ser prioridade absoluta da gestão.



Oferta de Atividades Esportivas Infantojuvenis

MÉDIA: 2,68



Insatisfação Alta

Insatisfação Moderada

Neutro

Satisfação Moderada

Satisfação Alta

Oportunidade de Expansão

Com 41% de insatisfação e 23% de satisfação, a oferta de atividades esportivas apresenta **margem significativa para crescimento**. A alta concentração neutra (36%) indica demanda potencial não atendida.

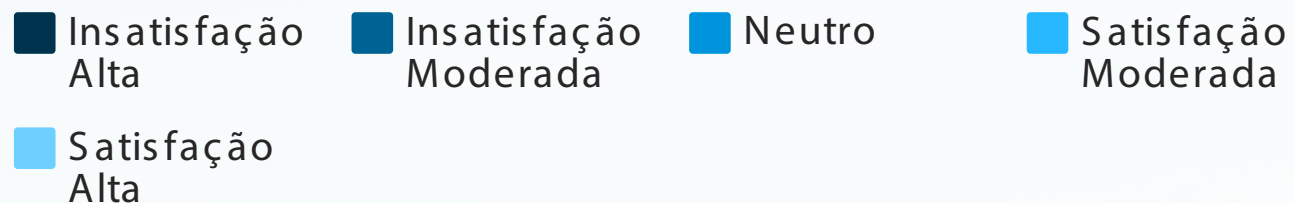
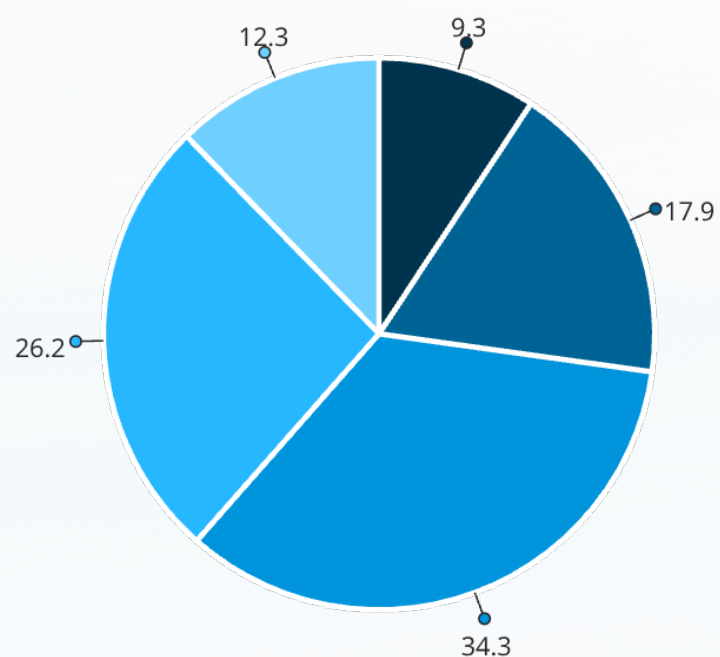
Ampliar o portfólio de modalidades, adequar horários às necessidades das famílias e investir em profissionais qualificados podem elevar substancialmente a satisfação e o engajamento dos jovens associados.



Cardápio Disponível para Crianças e Adolescentes

MÉDIA: 3,15

MELHOR AVALIAÇÃO



Ponto Positivo

O cardápio kids representa o **único aspecto com avaliação superior a 3,0**, demonstrando que 38,5% dos sócios estão satisfeitos, contra 27,2% insatisfeitos.

Apesar de ser o melhor resultado, há espaço para aprimoramento. Expandir opções saudáveis, considerar restrições alimentares e inovar no cardápio podem consolidar esta área como referência de excelência e elevar ainda mais a satisfação das famílias.



Alimentos & Bebidas

GESTÃO SPAC 2026-2027





ALIMENTOS & BEBIDAS

Avaliação de Instalações e Serviços

Serviços

Apresentamos a seguir os resultados detalhados da avaliação dos sócios sobre nossos serviços de Restaurante e Bares (Gastronomia). A escala utilizada varia de 1 (Muito Insatisfeito) a 5 (Muito Satisfeito), permitindo uma análise precisa da percepção da família associada.

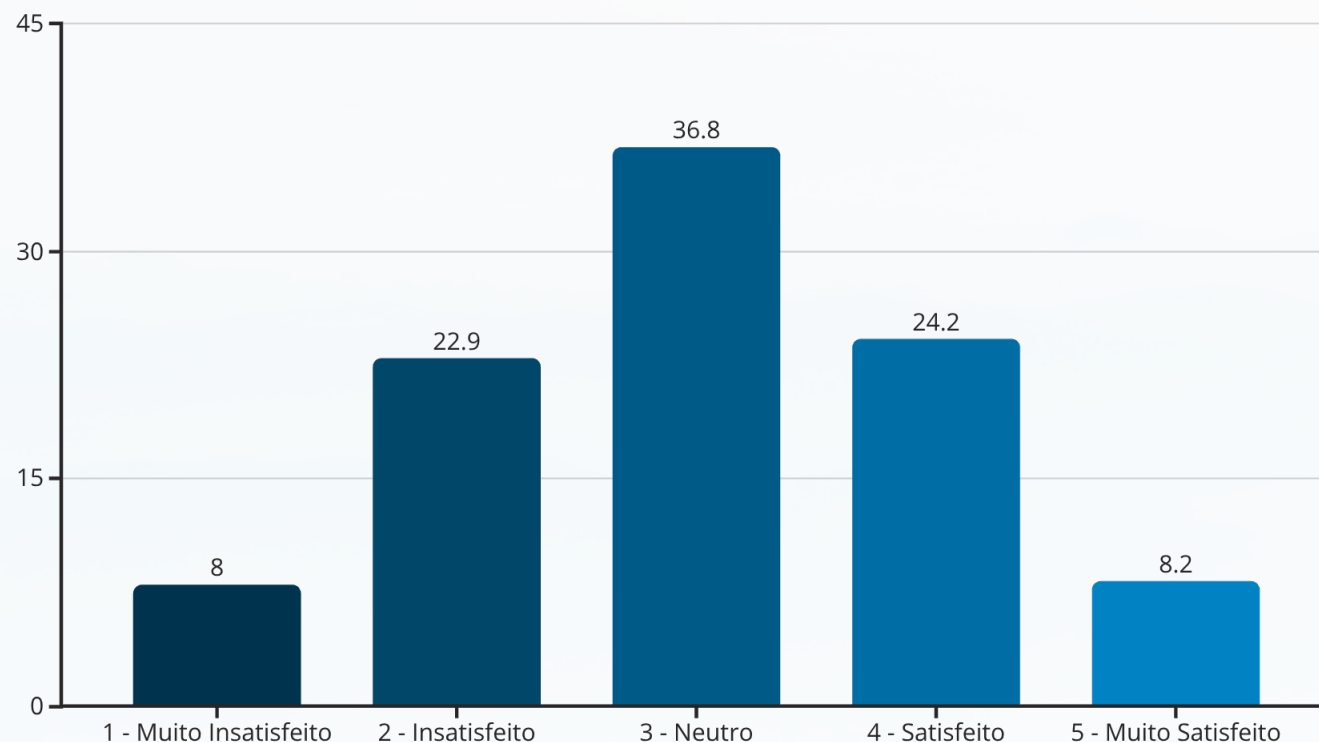
Cada aspecto foi cuidadosamente avaliado para identificar pontos fortes e oportunidades de melhoria em nossa operação gastronômica.





Variedade do Cardápio

Avaliação sobre as opções de pratos e petiscos oferecidos



3,02

Média Geral

Avaliação mediana

Análise do Resultado

A variedade do cardápio apresenta uma média de 3,02, indicando uma percepção neutra dos sócios. Observa-se que 36,8% dos associados avaliam como neutro, enquanto 30,9% demonstram insatisfação (notas 1 e 2). Apenas 32,4% manifestam satisfação (notas 4 e 5).

Oportunidade: Renovação e ampliação das opções do cardápio, com maior diversidade de pratos e petiscos para atender diferentes preferências gastronômicas.



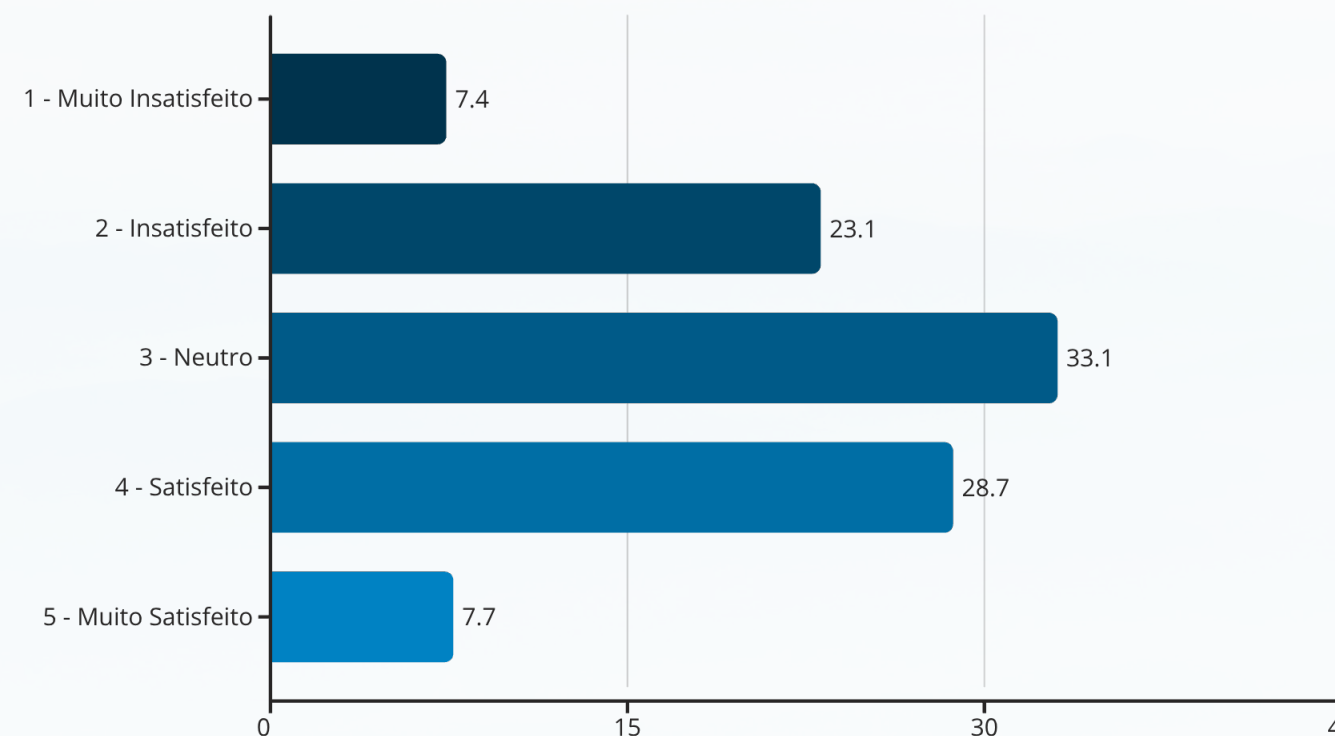
Qualidade dos Ingredientes e Preparo

Avaliação sobre a qualidade dos ingredientes e o preparo dos pratos oferecidos

3,06

Média Geral

Ligeiramente acima do neutro



Análise do Resultado

Com média de 3,06, a qualidade dos ingredientes e preparo apresenta resultado semelhante à variedade do cardápio. A concentração de 33,1% em avaliação neutra e 30,5% de insatisfação (notas 1 e 2) indica necessidade de atenção.

Oportunidade: Revisão criteriosa dos fornecedores, implementação de controles de qualidade mais rigorosos e investimento em capacitação da equipe de cozinha para elevar o padrão dos pratos servidos.



Limpeza e Conservação

Limpeza das Áreas

Média: 3,68

- Muito Insatisfeito (1): 1%
- Insatisfeito (2): 8,7%
- Neutro (3): 31,6%
- Satisfeito (4): 38,6%
- Muito Satisfeito (5): 20,1%



Qualidade dos Utensílios

Média: 3,51

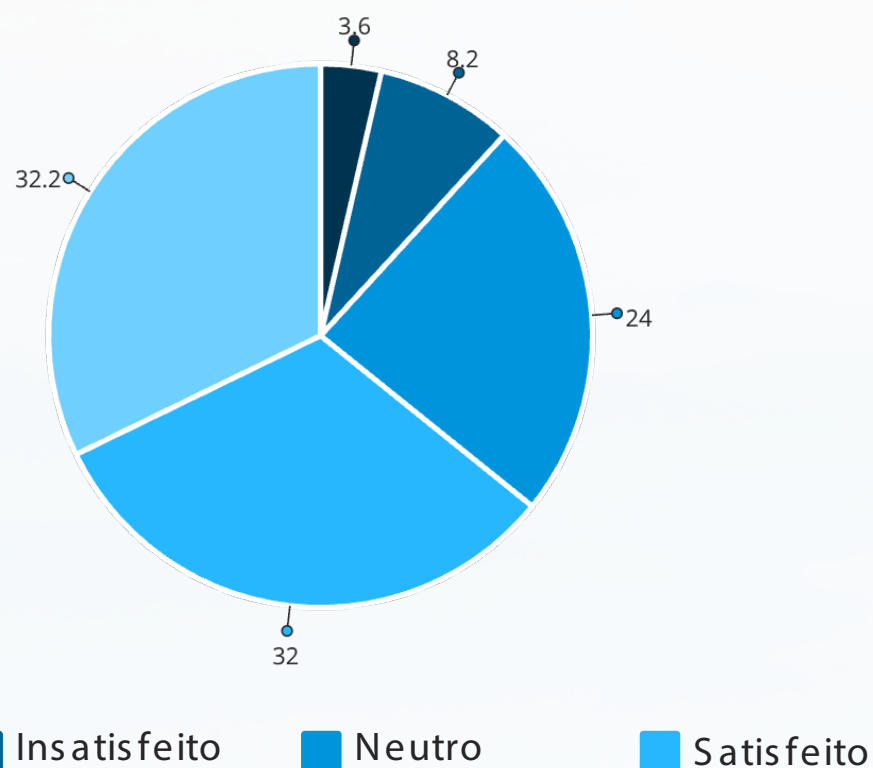
- Muito Insatisfeito (1): 2,8%
- Insatisfeito (2): 10,5%
- Neutro (3): 35,4%
- Satisfeito (4): 35,1%
- Muito Satisfeito (5): 16,2%

Análise: A limpeza geral das áreas de consumo recebeu a melhor avaliação entre os itens pesquisados (3,68), com 58,7% de satisfação. A qualidade e conservação de pratos, talheres e copos apresenta média de 3,51, com 51,3% de satisfação. Ambos os aspectos demonstram desempenho positivo, mas ainda há espaço para alcançar níveis de excelência, especialmente na renovação de utensílios desgastados.



Atendimento da Equipe de Serviço

Avaliação sobre o atendimento dos garçons e equipe de serviço



3,81

Média Geral

Melhor avaliação

Análise do Resultado

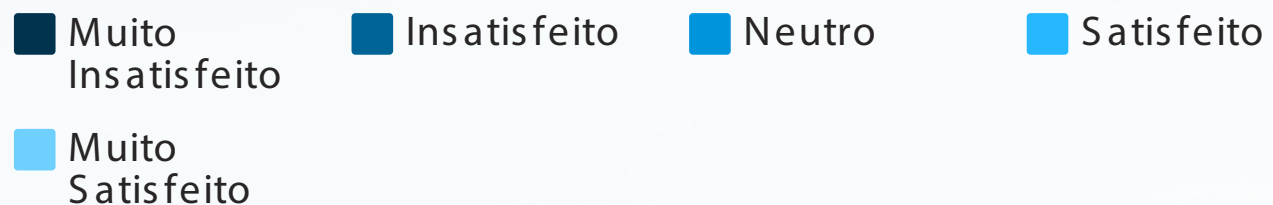
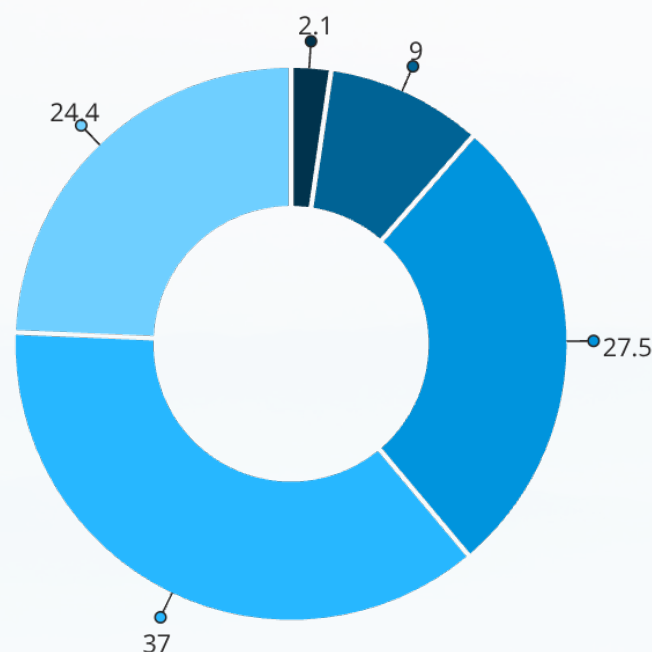
O atendimento da equipe de garçons obteve a melhor avaliação geral com média de 3,81. Impressionantes 64,2% dos sócios manifestam satisfação (notas 4 e 5), com destaque para os 32,2% muito satisfeitos.

Ponto Forte: Nossa equipe de serviço é reconhecida pela qualidade do atendimento. Este é um diferencial importante que deve ser mantido e valorizado, servindo como referência para outras áreas.



Relação Custo-Benefício

Avaliação sobre os preços praticados nos serviços de alimentos e bebidas



3,73

Média Geral

Segunda melhor avaliação

Análise do Resultado

A relação custo-benefício apresenta média de 3,73, a segunda melhor avaliação da pesquisa. Com 61,4% de satisfação (notas 4 e 5), os sócios demonstram aceitação dos preços praticados.

Observação: Embora a avaliação seja positiva, é fundamental que melhorias em variedade e qualidade sejam implementadas para sustentar esta percepção favorável de custo - benefício.



Visão Consolidada: Alimentos & Bebidas



Atendimento

Satisfação com garçons e equipe



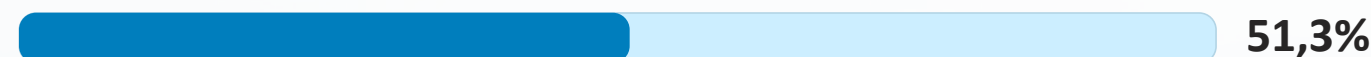
Custo-Benefício

Aprovação dos preços



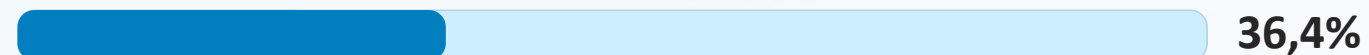
Limpeza

Satisfação com áreas de consumo



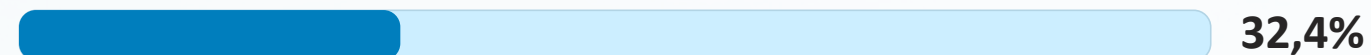
Utensílios

Qualidade de pratos e talheres



Qualidade

Ingredientes e preparo



Variedade

Opções de cardápio

O gráfico acima apresenta o percentual de satisfação (notas 4 e 5) para cada aspecto avaliado. Nota-se que os itens relacionados ao serviço humano e infraestrutura básica (atendimento, custo-benefício, limpeza) apresentam melhores resultados, enquanto aspectos gastronômicos centrais (variedade e qualidade) demandam atenção prioritária.



Eventos

GESTÃO SPAC 2026-2027





Preferências dos Associados: Modelo de Serviço para Eventos de Grande Porte

O SPAC realizou uma consulta com seus associados para entender qual modelo de serviço é preferido nos eventos sociais de grande porte, como Réveillon e Jantares de Gala. Os resultados revelam uma distribuição equilibrada de opiniões, com destaque para o modelo de buffet completo com bebidas cobradas à parte. Conheça abaixo o perfil completo das preferências.

16,9%

All Inclusive

Convite mais elevado, tudo incluso

33,8%

Buffet + Bebidas à Parte

Opção mais escolhida pelos associados

22,8%

À la Carte

Convite acessível, paga pelo consumo

26,4%

Sem Preferência

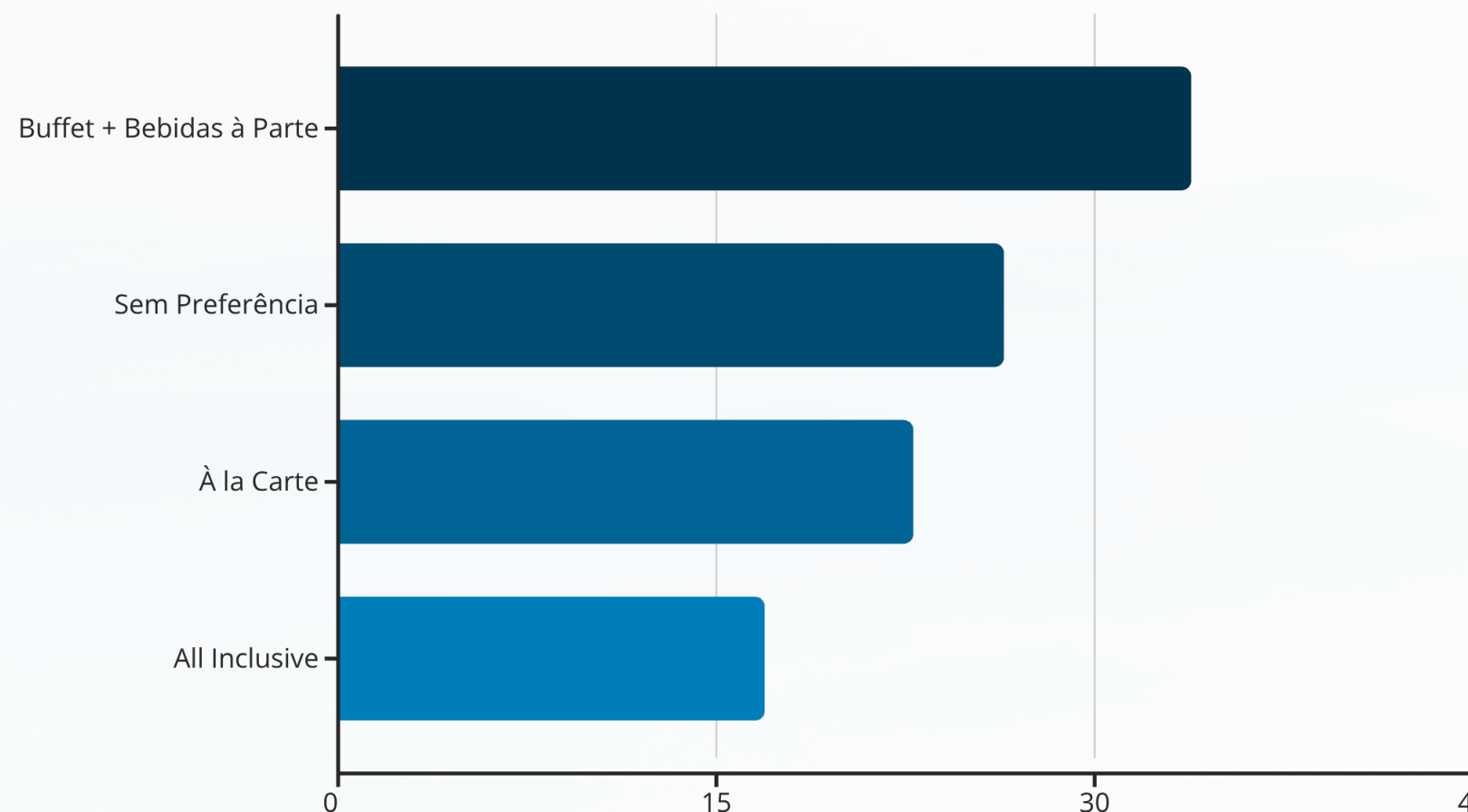
Abertos a qualquer modelo



Pesquisa com Associados — SPAC

Resultados Detalhados por Modelo de Serviço

A pesquisa aponta que o **Modelo Buffet Completo com bebidas cobradas à parte** lidera as preferências com **33,8%** dos votos, seguido por associados sem preferência definida (**26,4%**). Confira a distribuição completa abaixo.



O que isso nos diz?

A maioria dos associados prefere **pagar pelo que consome em bebidas**, mantendo um valor de convite mais acessível. O segundo grupo mais expressivo — **26,4%** — não tem preferência, demonstrando flexibilidade. Juntos, os modelos com custo variável (Buffet + À la Carte) somam **56,6%** das respostas, indicando uma tendência clara por maior controle sobre os gastos individuais no evento.

- ❏ A diretoria analisará esses dados para definir o formato adotado nos próximos eventos de grande porte do SPAC.



Serviços Gerais

GESTÃO SPAC 2026-2027

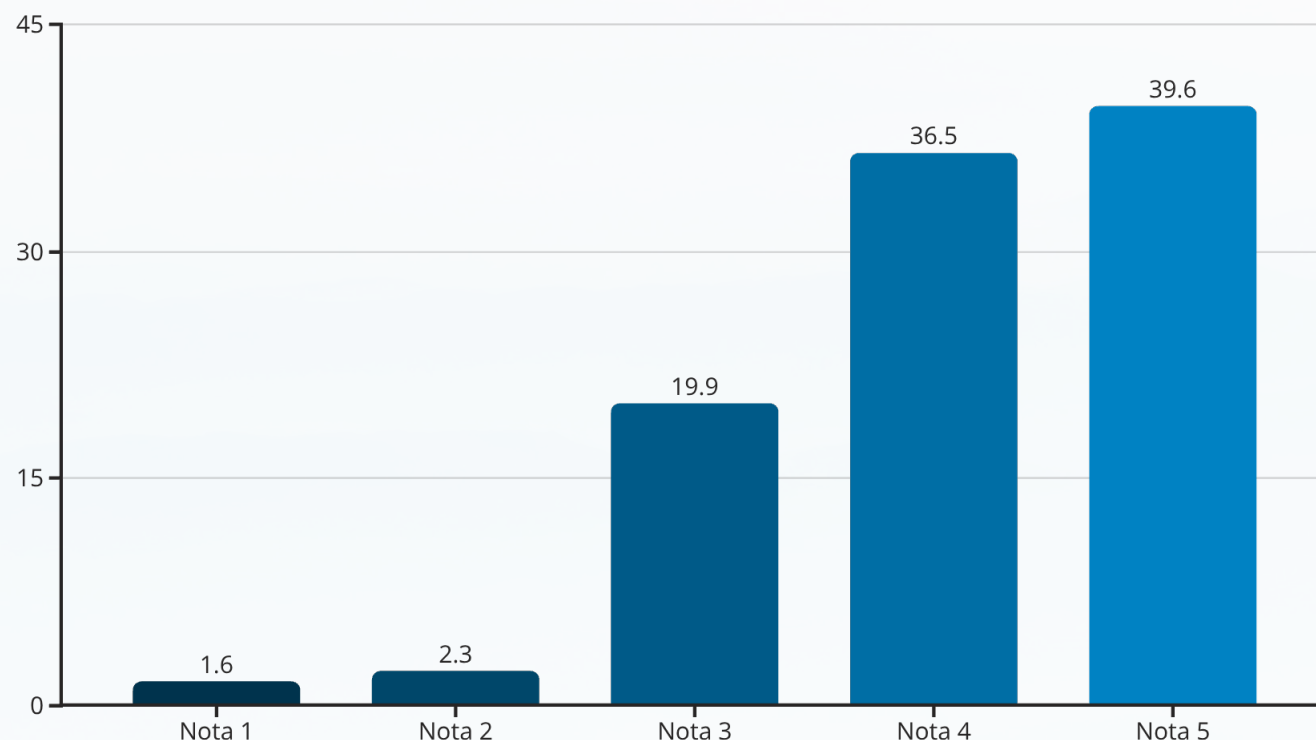




☆ AVALIAÇÃO DE SERVIÇOS

Qualidade Geral do Atendimento dos Funcionários

Avaliação da qualidade do atendimento prestado pelos funcionários da portaria, limpeza e demais áreas de suporte do clube.



4.10

Média Geral

Avaliação positiva

76%

Notas 4 e 5

Sócios satisfeitos

Análise

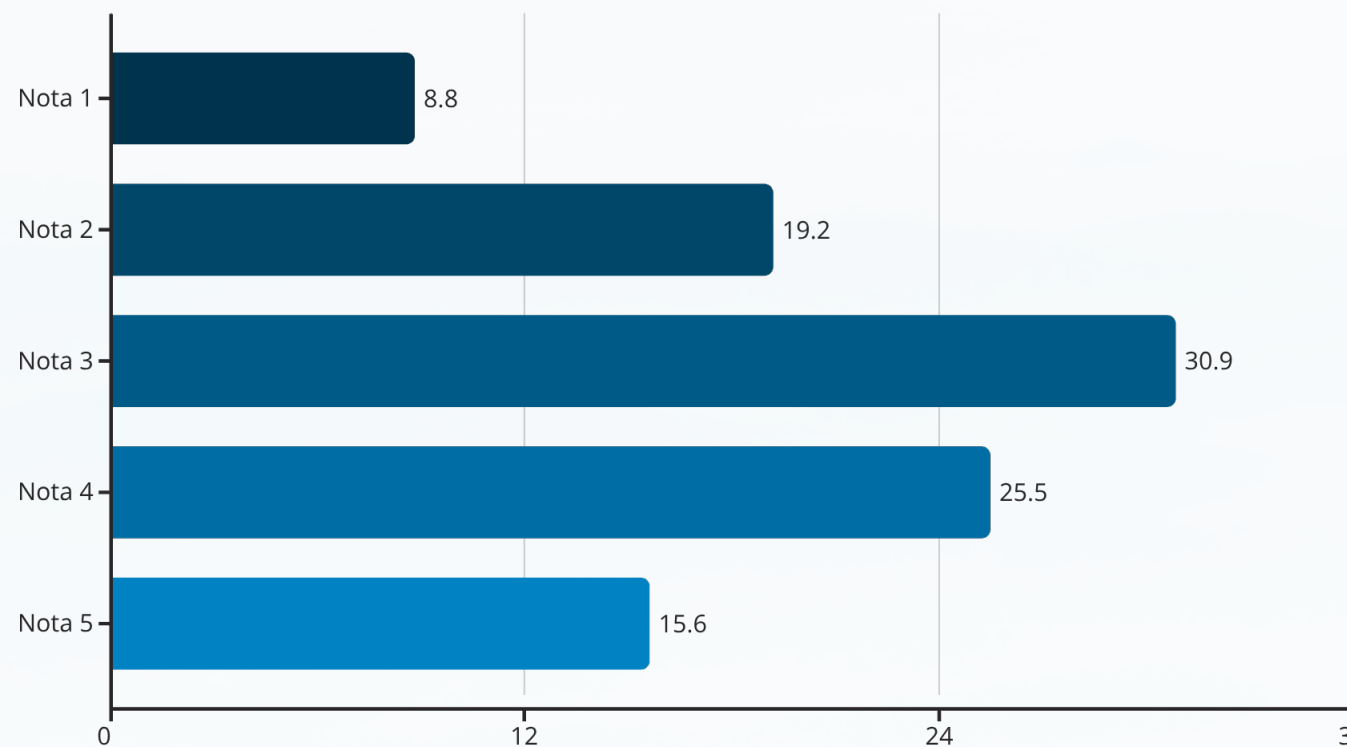
Com média de **4,10**, o atendimento dos funcionários é um ponto forte do SPAC. Mais de **76% dos sócios** atribuíram notas 4 ou 5, demonstrando alta satisfação com a equipe operacional. Este é um diferencial importante que deve ser mantido e valorizado através de programas de capacitação e reconhecimento.



COMUNICAÇÃO

Eficiência dos Canais de Comunicação da Diretoria e Secretaria

Avaliação sobre a clareza, acessibilidade e efetividade dos canais de comunicação entre a gestão do clube e os associados.



3.20

Média

Resultado intermediário

28%

Insatisfação

Notas 1 e 2



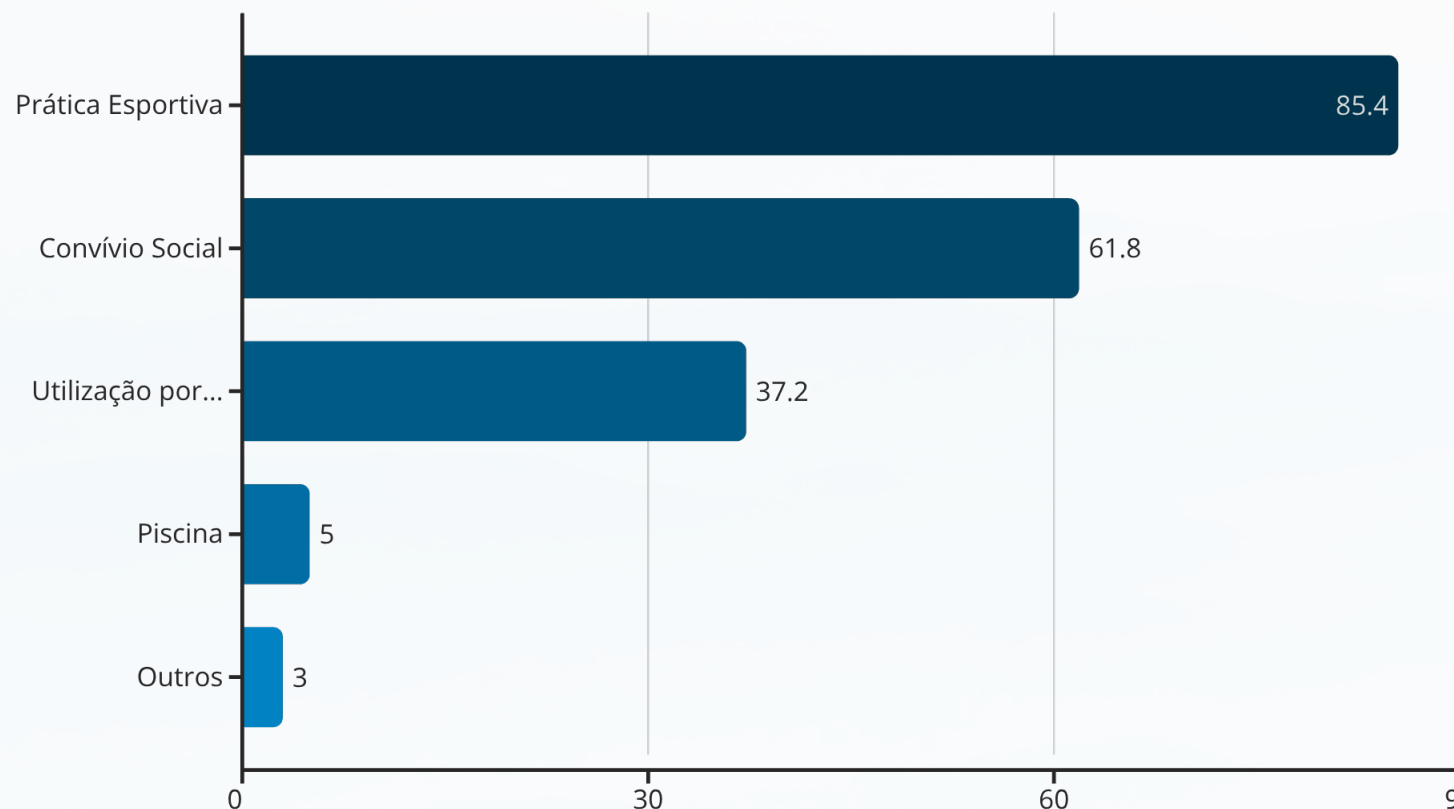
Ponto Crítico Identificado

A comunicação é a área de maior oportunidade de melhoria. Com média de apenas **3,20** e 28% de insatisfação (notas 1 e 2), este será um foco prioritário da nova gestão. Implementaremos novos canais, maior frequência de comunicados e processos mais transparentes de informação.



MOTIVAÇÕES

Qual o Objetivo Principal para Ser Sócio do Clube?



Análise dos Resultados

A **prática esportiva** é o motivador principal para 85,4% dos sócios, seguida pelo convívio social (61,8%). Importante notar que muitos sócios marcaram múltiplas opções, refletindo a natureza multifacetada do clube.

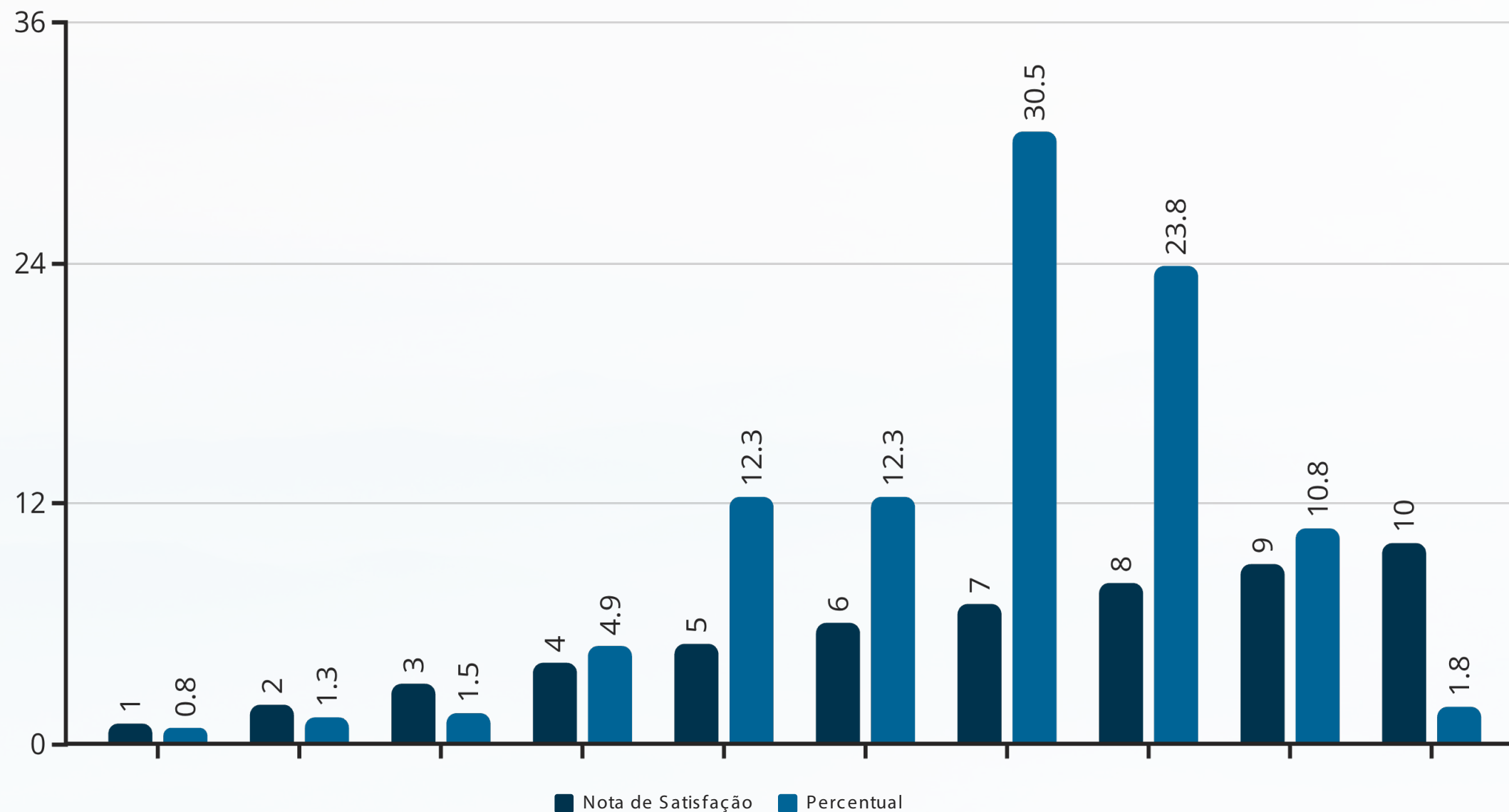
A alta valorização do esporte reforça a necessidade de investimentos contínuos em infraestrutura esportiva e programação de qualidade.



♥ SATISFAÇÃO GERAL

Nível de Satisfação Geral no Clube

Avaliação global da experiência como sócio do SPAC, considerando todos os aspectos: instalações, serviços, atendimento, programação e ambiente familiar.



A satisfação geral apresenta uma **concentração positiva**, com a nota 7 sendo a mais frequente (30,5%). As notas de 7 a 10 representam **66,9% das respostas**, indicando que a maioria dos sócios está satisfeita com o clube.

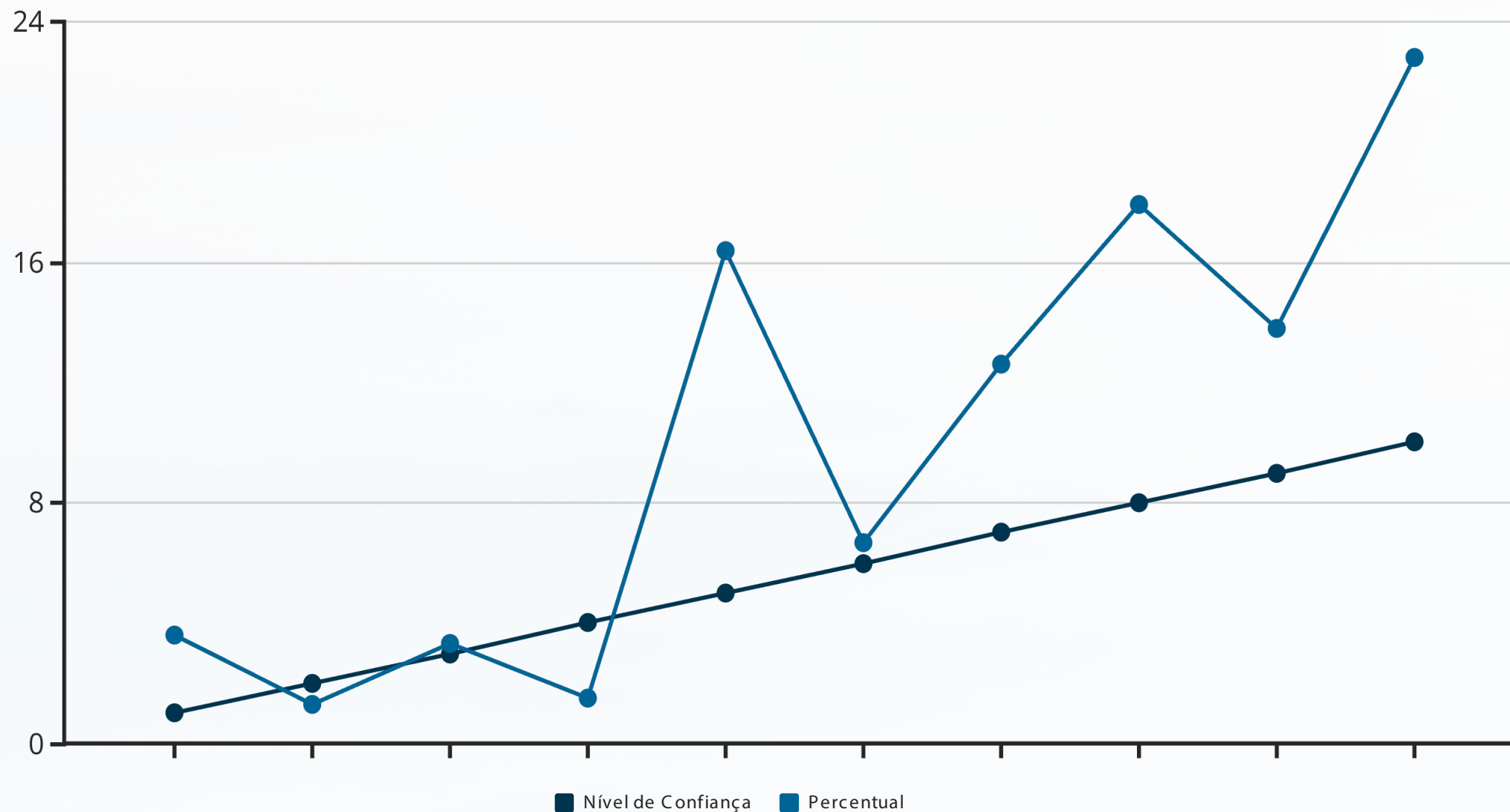
No entanto, há uma oportunidade clara de evolução: apenas 12,6% atribuíram notas 9 ou 10. Nosso objetivo é aumentar significativamente este percentual, transformando sócios satisfeitos em sócios entusiastas e promotores do SPAC.



EXPECTATIVAS

Confiança que Haverá Mudanças com a Nova Diretoria

Grau de confiança dos sócios em relação à capacidade da nova gestão 2026-2027 de promover melhorias significativas no clube.



Alta Confiança

54,5% dos sócios atribuíram notas de 8 a 10, demonstrando forte expectativa positiva em relação à nova gestão.

Ceticismo Moderado

16,4% optaram pela nota neutra 5, indicando uma postura de "aguardar para ver" os resultados concretos.

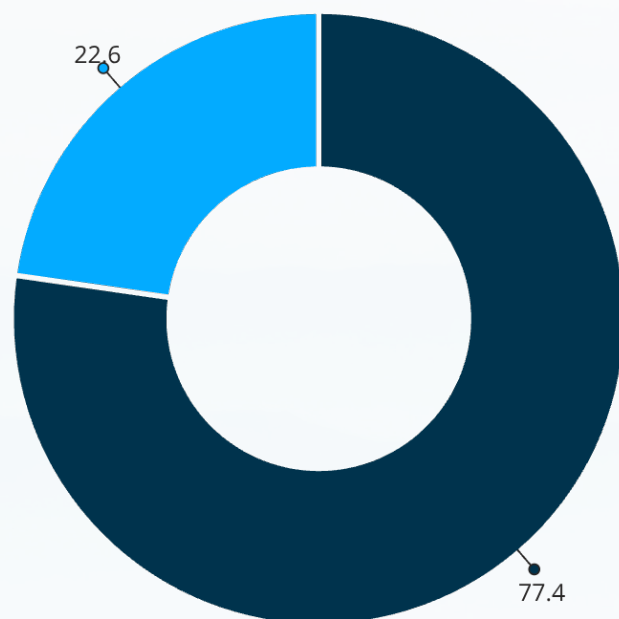
Compromisso da Diretoria

Esta confiança depositada pelos sócios representa uma responsabilidade que assumimos com seriedade e dedicação integral.



Modelo de Mensalidade: Preferência dos Associados

Avaliação sobre qual estrutura de cobrança os sócios consideram mais adequada para o SPAC. Atualmente, a mensalidade inclui acesso à academia, aulas regulares e outros serviços, com exceção das aulas extras que são cobradas separadamente.



■ Modelo Atual ■ Modelo por Modalidade

Preferência Clara pelo Modelo Atual

Expressivos **77,4% dos sócios** preferem manter o modelo atual de mensalidade única que contempla todas as atividades regulares do clube. Este resultado demonstra que os associados valorizam:

- A **simplicidade** de uma mensalidade única e previsível
- O **acesso ilimitado** às diversas modalidades oferecidas
- A **flexibilidade** de experimentar diferentes atividades sem custos adicionais
- O **espírito familiar e inclusivo** do modelo atual

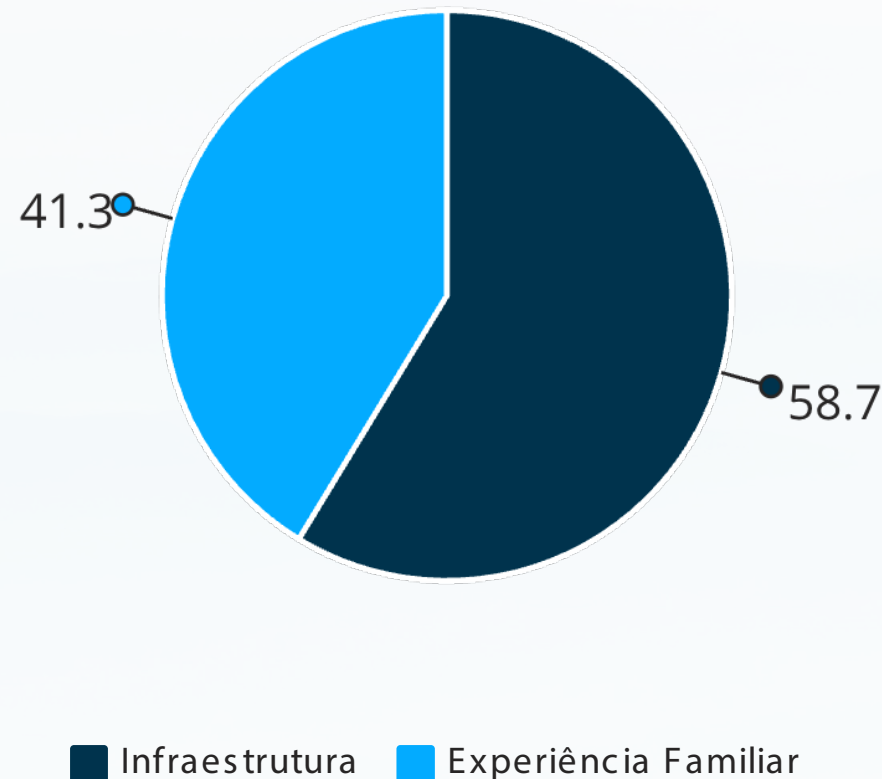
A nova gestão manterá o modelo atual como base, buscando aprimorá-lo e agregar ainda mais valor aos serviços inclusos.



DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO

Prioridade para o Futuro do SPAC

Qual aspecto da gestão os sócios consideram mais importante para o desenvolvimento do clube nos próximos anos: investimentos em infraestrutura ou foco na experiência e clima familiar?



Análise Estratégica

Com **58,7% dos votos**, os sócios priorizam investimentos em infraestrutura, incluindo grandes obras e modernizações, mesmo com custos mais elevados no curto prazo. Isso reflete o reconhecimento de que instalações modernas são fundamentais para a competitividade do clube.

Ao mesmo tempo, **41,3% valorizam a experiência e o clima familiar**, demonstrando que o aspecto humano e social do SPAC continua sendo um pilar importante da nossa identidade.

Estratégia Integrada: A nova diretoria buscará o equilíbrio entre estas duas visões, investindo em infraestrutura sem perder o calor humano e o ambiente acolhedor que caracterizam o SPAC.



Principais Prioridades para os Próximos 6 Meses

Qual é a principal mudança que a nova Diretoria Executiva deve priorizar?

A pesquisa com sócios e membros do SPAC revelou um panorama claro das expectativas para a gestão 2026 – 2027. As respostas demonstram que, embora existam demandas por grandes obras estruturais, a maioria dos associados prioriza melhorias imediatas na experiência cotidiana do clube.

Restaurantes e Alimentação

Principal demanda citada. Sócios pedem urgente melhoria na qualidade dos ingredientes, variedade do cardápio, preparação dos pratos e atendimento. Mencionado consistentemente como área crítica que precisa de atenção imediata.

Manutenção e Zeladoria

Segunda maior preocupação. Equipamentos quebrados, falta de limpeza adequada nos vestiários, saunas com problemas, toldos furados e pequenos reparos acumulados que prejudicam a experiência diária.

Infraestrutura Infantil

Pais destacam necessidade urgente de melhorias na brinquedoteca, salão de jogos, piscina infantil e grade de atividades esportivas para crianças, com mais horários e professores qualificados.

Outras Demandas Importantes

- Reforma da piscina principal (questões de segurança e conservação)
- Quadra poliesportiva coberta e em melhores condições
- Transparência na comunicação e gestão financeira
- Melhor controle de acesso e disciplina no clube
- Integração dos sistemas de pagamento dos bares
- Modernização da academia e equipamentos
- Mais atividades para adolescentes (15+ anos)
- Resolução da situação deficitária de Santo Amaro



Análise Geral: Os sócios valorizam profundamente a tradição do SPAC, mas demonstram frustração com a deterioração gradual da qualidade de serviços básicos. Há consenso de que, antes de grandes projetos estruturais, é essencial "fazer o básico bem feito": manutenção preventiva, limpeza adequada, alimentação de qualidade e atividades bem organizadas para todas as faixas etárias. A transparência e profissionalização da gestão aparecem com o demandas transversais importantes.



Expectativas de Equilíbrio: Experiência Familiar e Sustentabilidade

As respostas revelam que os sócios buscam um delicado equilíbrio entre preservar o ambiente familiar acolhedor do clube e garantir sua sustentabilidade financeira de longo prazo. Não se trata de escolher entre investimentos ou experiência, mas de priorizar de forma inteligente.

Visão de Curto Prazo

Foco em melhorias que impactem imediatamente o dia a dia: qualidade da alimentação, limpeza consistente dos espaços, manutenção preventiva de equipamentos, e grade de atividades infantis bem estruturada com professores comprometidos.

Visão de Médio Prazo

Reformas necessárias para segurança e funcionalidade: recuperação da piscina, modernização da quadra poliesportiva, melhorias nos vestiários e saunas, atualização de equipamentos da academia, e revitalização de espaços subutilizados.

Visão de Longo Prazo

Plano diretor estratégico que transcenda gestões individuais: possível construção de ginásio coberto, ampliação do estacionamento, piscina coberta/aquecida, e modernização geral da infraestrutura com aproveitamento inteligente de todos os espaços.

Princípios Fundamentais Identificados

1

Profissionalização sem Perder a Essência

Os sócios desejam uma gestão profissional e transparente, com processos claros e prestação de contas, mas sem transformar o clube em algo impessoal ou exclusivamente comercial.

2

Investimentos Sustentáveis

Há preocupação explícita com a saúde financeira do clube. Investimentos devem ser bem planejados, com cronogramas realistas e custos mapeados, evitando comprometer a reserva financeira da associação.

3

Priorização Baseada em Uso Real

Os recursos devem ser alocados considerando quais equipamentos e serviços são mais utilizados pelos sócios, especialmente aqueles que atendem múltiplas faixas etárias simultaneamente.

"O clube não precisa de mudanças radicais, precisa de gestão competente que cuide bem do que já existe, planeje o futuro com responsabilidade e mantenha os sócios informados de forma transparente. Queremos um SPAC que nossos filhos e netos também possam desfrutar."



Melhorar Transparência e Confiança

Principal Sugestão dos Sócios

Em relação à gestão e comunicação do clube, qual é a sua principal sugestão para aumentar a transparência e a confiança?

Prestação de Contas Regular

A demanda mais citada foi por relatórios financeiros periódicos (mensais ou trimestrais) com informações claras sobre receitas, despesas, investimentos e saldo em caixa. Os sócios desejam balanços em linguagem acessível, não apenas contábil, seguindo o modelo de condomínios ou clubes como o Pinheiros.

Comunicação Constante

Forte apoio aos comunicados via WhatsApp, e-mail e redes sociais. Os sócios valorizam a frequência e clareza nas atualizações sobre decisões, obras, cronogramas e mudanças. Sugestão recorrente de criar um canal único oficial de WhatsApp para evitar grupos paralelos e informações desencontradas.

Acesso a Atas e Decisões Decisões

Muitos solicitaram publicação das atas de reuniões do Conselho e Diretoria (excluindo itens confidenciais), divulgação de contratos, processos judiciais e votações abertas dos conselheiros. Há interesse em transmissão online ou gravação das reuniões para acompanhamento dos sócios.

Ouvidoria Efetiva

Críticas sobre a falta de resposta e retorno da ouvidoria. Os sócios pedem um sistema com prazos claros, acompanhamento de demandas e resolução efetiva. Sugestão de atendimento presencial ou por telefone, além do e-mail, para facilitar o contato direto.



Análise Geral das Respostas

A pesquisa revelou um forte desejo por transparência financeira e canais de comunicação mais eficientes. Os sócios reconhecem melhorias recentes na comunicação da nova diretoria, especialmente via WhatsApp e e-mail, mas enfatizam a necessidade de manter essa frequência e expandir o detalhamento.

Temas Prioritários

- Relatórios financeiros mensais acessíveis
- Centralização da comunicação oficial
- Publicação de atas e contratos
- Consulta aos sócios antes de grandes decisões
- Profissionalização da gestão e ouvidoria
- Divulgação de plano diretor e cronogramas

Pontos Positivos Reconhecidos

Vários sócios elogiaram a iniciativa da nova diretoria em aumentar a comunicação e realizar pesquisas como esta. O grupo criado por conselheiros no WhatsApp foi citado como referência positiva de transparência.

Próximos Passos Sugeridos

Implementar um sistema de gestão à vista (quadros físicos e digitais), realizar reuniões abertas periódicas com os sócios, disponibilizar demonstrativos financeiros online atualizados em tempo real, e garantir que a ouvidoria funcione com processos claros e responsivos.



Áreas do Clube em Situação Crítica

Pergunta da Pesquisa

"Se houver alguma área do clube (instalação esportiva, bar, restaurante, sauna, etc.) que você considera que está em situação crítica, por favor, descreva-a brevemente."

Piscina

Área mais mencionada pelos sócios como crítica. Problemas estruturais incluem azulejos soltos e quebrados causando ferimentos, vazamentos, bordas rachadas, iluminação com defeito, e falta de limpeza adequada. Muitos sócios relatam crianças cortando os pés. Necessidade urgente de reforma completa.

Quadra Poliesportiva

Segunda área mais crítica. Piso inadequado e perigoso causando lesões, sem cobertura para dias de chuva, medidas inadequadas para esportes. Falta de ginásio poliesportivo coberto compromete a prática esportiva, especialmente para crianças e modalidades coletivas.

Sauna

Problemas frequentes de funcionamento, falta de limpeza, temperatura instável, madeira com farpas soltas, parafusos expostos, aspecto insalubre. Controle de acesso deficiente. Necessita reforma e manutenção urgente em ambas as unidades (masculina e feminina).

Vestiários

Goteiras e infiltrações, piso escorregadio e perigoso, falta de funcionário fixo, problemas com furtos, limpeza inadequada, necessidade de modernização geral.

Brinquedoteca e Salão de Jogos

Brinquedos quebrados e desatualizados, ambiente escuro e mal ventilado, presença excessiva de mosquitos, jogos de mesa danificados, espaço subutilizado.

Sala de Ginástica

Piso irregular e com farpas, iluminação inadequada, mau cheiro, falta de ventilação, espaço insuficiente, ar condicionado antigo, colchonetes em péssimo estado.



Análise Consolidada das Necessidades

Principais Categorias de Problemas

- Manutenção preventiva inexistente ou inadequada
- Reformas estruturais postergadas
- Falta de controle de qualidade nos serviços
- Infraestrutura esportiva defasada
- Limpeza e higiene insuficientes
- Segurança e controle de acesso precários

Observações Gerais da Pesquisa

A pesquisa revela um padrão consistente de deterioração em múltiplas áreas do clube. Os sócios demonstram preocupação especial com segurança (lesões causadas por pisos e azulejos), qualidade das instalações esportivas, e experiência geral no clube.

Há consenso sobre a necessidade de investimentos estruturais prioritários em: piscina, quadra poliesportiva coberta, vestiários, e áreas infantojuvenis. Muitos sócios mencionam sentir vergonha de trazer convidados devido ao estado atual das instalações.

A falta de manutenção preventiva sistemática agrava problemas menores que se tornam críticos com o tempo. Há também preocupação com a descontinuidade de serviços e falta de padrão de qualidade após terceirizações.

"O clube precisa de um plano diretor que reflita a visão dos sócios e norteie futuras intervenções no espaço, priorizando segurança, funcionalidade e experiência dos associados."

Áreas Adicionais Mencionadas: Quadras de squash (piso deteriorado, goteiras), bar da esquina (espaço insuficiente), restaurantes (qualidade inconsistente), controle de acesso e catracas, estacionamento insuficiente, fachada e boulevard (aspecto visual negativo), área de churrasco, equipamentos de academia desatualizados, campo de Santo Amaro, paredão de tênis, toldos e guarda-sóis danificados.



Juntos na Construção de um SPAC Cada Vez Melhor

Os resultados desta pesquisa nos oferecem um diagnóstico claro, responsável e transparente da realidade do nosso clube. Identificamos pontos fortes que nos orgulham e áreas que exigem ação imediata e planejamento estruturado.

Pontos Fortes

Atendimento dos colaboradores, engajamento esportivo e confiança na nova gestão são diferenciais reconhecidos pelos associados.

Compromisso da Diretoria

A Diretoria Executiva 2026–2027 transforma dados em ações concretas, com cronograma definido, prioridades claras e acompanhamento contínuo.

Nossos Pilares

Transparência, profissionalismo e visão de sócio serão práticas permanentes — fazer bem o básico, investir com responsabilidade.

"A mensagem dos associados é objetiva: fortalecer a infraestrutura e preservar o ambiente familiar que define o SPAC."

 Agradecemos profundamente a participação e a confiança de cada associado. **Este é o início de um ciclo de trabalho intenso, colaborativo e orientado por resultados.** Seguimos juntos na construção de um SPAC cada vez melhor para nossas famílias, hoje e para as próximas gerações. 