

BARÓMETRO DO FITNESS

AUTÓNOMA • PORTUGAL ACTIVO



UNIVERSIDADE
AUTÓNOMA
DE LISBOA



PORTUGAL
ACTIVO

Associação de Clubes de Fitness e Saúde

+pessoas +activas +saudáveis

RELATÓRIO ANUAL

VERA PEDRAGOSA | PHD, CICEE/UAL, PROF. ASSOCIADO

EDUARDO CARDADEIRO | PHD, CEEI/UAL, PROF. ASSOCIADO

ANTÓNIO SANTOS | PHD, UICA/ISTEC, PROF. ADJUNTO



RESUMO

Com base na amostra de 2022, de 181 respostas para 399 clubes, voltou a caracterizar-se a indústria do fitness em Portugal. Globalmente, foi possível constatar uma recuperação da atividade para níveis semelhantes aos de 2019, pré-pandemia Covid_19, mas sem que isso tenha sido integralmente refletido nas receitas dos clubes, cujas mensalidades médias, apesar de registarem uma ligeira recuperação face a 2021, ainda se mantêm abaixo dos valores de 2019. O volume de negócios dos clubes de fitness em Portugal ter-se-á aproximado dos 230 milhões de euros em 2022, para um total de 880 clubes, com mais de 691 mil sócios-membros e uma taxa de penetração no mercado de 6,7%. O perfil do sócio-membro é estável ao longo do tempo, em que 54% são mulheres, frequentam quase 2 vezes por semana o clube e verifica-se um aumento de 5 pontos percentuais no escalão etário de 65 e mais anos.

Palavras-chave: Relatório Fitness; Portugal Activo; Indicadores e Estimativas da Indústria

ÍNDICE

Introdução	6
1. Método	7
1.1 Amostra e código da atividade económica	7
1.2 Procedimento e recolha de dados	9
1.3 Análise dos dados	9
1.4 Instrumento	10
2. Caracterização do mercado do fitness 2022	10
2.1 Perfil dos sócios-membros	10
2.2 Distribuição geográfica	12
2.3 Distribuição dos clubes por m ²	13
2.4 Tipologia de clubes	15
2.5 Serviços oferecidos pelos clubes	17
2.6 Distribuição dos clubes por escalão de número de sócios-membros	19
2.7 Inscrições, cancelamentos e taxa de retenção	20
2.8 Mensalidade média e segmentação dos clubes pelo preço	24
2.9 Faturação mensal e escalão de faturação	29
2.10 Evolução da faturação em 2022 e expectativa para 2023	32
2.11 Resultados operacionais – EBIT	37
2.12 Recursos humanos	39
3. Estimativas para a indústria do fitness	42
Considerações finais – conclusões	44
Referências	46
Anexos	47

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Amostra	7
Tabela 2 – Código da Atividade Económica (CAE)	8
Tabela 3 – Clubes individuais e cadeias	8
Tabela 4 – Evolução do franchising	9
Tabela 5 – Perfil dos sócios-membros	10
Tabela 6 – Estrutura etária dos sócios-membros	11
Tabela 7 – Frequência de utilização mensal dos clubes pelos sócios-membros	11
Tabela 8 – Distribuição geográfica dos clubes	12
Tabela 9 – Distribuição dos clubes por escalão de área m ²	13
Tabela 10 – Tipologia de clubes	15
Tabela 11 – Tipologias de boutiques de fitness	17
Tabela 12 – Serviços oferecidos por tipologia de clube	18
Tabela 13 – Distribuição de clubes por escalão de sócios-membros	19
Tabela 14 – Inscrições/reinscrições, cancelamentos e contributo líquido	21
Tabela 15 – Taxa de cancelamento (attrition rate) e retenção	21
Tabela 16 – Taxa de cancelamento e retenção por tipo de clube	22
Tabela 17 – Valor médio da mensalidade – mínimo e máximo	24
Tabela 18 – Mensalidade média por tipo de clube e segmento de preço	26
Tabela 19 – Evolução da mensalidade média por segmento de preço	27
Tabela 20 – Distribuição dos clubes por escalão de faturação	30
Tabela 21 – Evolução da faturação para 2022 em relação a 2021	32
Tabela 22 – Expetativa de evolução da faturação para 2023 em relação a 2022	34
Tabela 23 – Expetativa de faturação para 2023 versus evolução em 2022	36
Tabela 24 – Distribuição dos clubes por escalão de EBIT	37
Tabela 25 – Regime de horário do pessoal ao serviço instrutores e staff (FTE)	39
Tabela 26 – Regime de horário do pessoal por vínculo ao quadro e outsourcing (FTE)	40
Tabela 27 – Resumo das estimativas para a indústria	42

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição dos clubes por escalão de área m ²	14
Gráfico 2 – Tipologia de clubes	16
Gráfico 3 – Distribuição de clubes por escalão de sócios membros	20
Gráfico 4 – Taxa de retenção por segmento de preço	23
Gráfico 5 – Produtos e serviços incluídos na mensalidade por tipologia de clube	25
Gráfico 6 – Produtos e serviços incluídos na mensalidade por segmento de preço	28
Gráfico 7 – Evolução da mensalidade média ao longo do tempo	29
Gráfico 8 – Distribuição dos clubes por escalão de faturação em 2022	31
Gráfico 9 – Evolução da faturação para 2022 em relação a 2021	33
Gráfico 10 – Expetativa de evolução da faturação para 2023 em relação a 2022	35
Gráfico 11 – Distribuição dos clubes por escalão de EBIT	38
Gráfico 12 – Número de sócios-membros por instrutor (FTE)	41



INTRODUÇÃO

O projeto do Barómetro do Fitness Autónoma Portugal Activo é resultado de um protocolo entre a Universidade Autónoma de Lisboa e a Portugal Activo, desde 2017, com o objetivo geral de caracterizar a indústria do fitness em Portugal ao longo destes anos e tentar identificar as suas tendências. Os objetivos específicos do projeto são caracterizar o perfil dos sócios-membros, o perfil dos clubes, a distribuição geográfica dos clubes, os serviços oferecidos, número de sócios-membros ativos, número de cancelamentos, a taxa de retenção, o valor da mensalidade média, a segmentação de mercado pela mensalidade, o volume de faturação, as expectativas de faturação, o EBIT, o número de trabalhadores e realizar estimativas para o mesmo ano (i.e., número de clubes, volume de faturação, número de praticantes e taxa de penetração). A metodologia ao longo destes anos tem sido consistente através da aplicação de um questionário aos responsáveis pelos clubes, o qual tem vindo a ser adaptado aos diferentes contextos de mercado (i.e., Covid_19, oferta tecnológica e novos modelos de negócio, etc.). Para o tratamento dos dados tem-se recorrido ao Excel e ao SPSS versão 27.0. Os resultados apresentam consistência desde 2017, atingindo em 2019 o ponto máximo de volume de faturação (289 milhões de euros), de clubes (1100), de número de sócios-membros (688 210) e de uma taxa de penetração no mercado de 6,7%. Após a forte queda em 2020 relativamente a estes indicadores, pelo impacto externo do Covid_19, verificámos em 2021 uma estabilização dos mesmos, comparativamente a 2020¹. Em 2022 já se vislumbra uma retoma da indústria com os clubes a faturarem cerca de 230 milhões de euros, para 880 clubes, mais de 691 mil sócios-membros e uma taxa de penetração no mercado de 6,7% (semelhante à de 2019). De salientar que 77% dos clubes têm o código de atividade económica [CAE] – 93130 [Atividades de ginásio-fitness].

O presente relatório do Barómetro do Fitness Autónoma Portugal Activo, para o ano de 2022, encontra-se dividido em 3 partes fundamentais: 1.ª parte – o método onde se descreve a amostra, a recolha de dados, a análise dos mesmos e o instrumento utilizado; 2.ª parte – apresentamos as variáveis que permitem caracterizar a indústria do fitness; 3.ª – parte apresentamos as principais estimativas para a indústria. Terminamos com as considerações /conclusões, referências e anexos.

¹ Em 2020: volume de faturação de 165 milhões de euros, 465 mil sócios-membros, 800 clubes e uma taxa de penetração no mercado de 4,5%.

1. MÉTODO

Neste capítulo pretende-se descrever a amostra, identificar o perfil de clubes, qual o procedimento efetuado com a respetiva recolha de dados, a análise de dados e as alterações ao questionário realizadas, comparativamente às edições anteriores (Pedragosa et al., 2022; Pedragosa & Cardadeiro, 2021).

1.1 Amostra e código da atividade económica

Na tabela 1 é possível visualizar a composição da amostra. Para 2022, a nossa amostra é composta por 399 clubes resultado de 181 respostas fornecidas pelos responsáveis das unidades. De salientar que temos tido uma média, desde 2016 até 2022, de 217 respostas (DV = 32) para 364 clubes (DV=40).

Tabela 1 - Amostra

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Respostas	181	217	194	228	253	186	262
Clubes	399	415	366	356	346	377	291

² 93130 – Atividades de ginásio – Fitness

³ 93110 – Gestão de instalações desportivas

⁴ 93192 – Outras atividades desportivas

⁵ 96040 – Atividades de bem-estar físico

⁶ 85520 – Ensino de atividades culturais

⁷ 88990 – Outras atividades de apoio social sem alojamento

⁸ 93191 – Organismos reguladores das atividades desportivas

Maioritariamente, os clubes têm a CAE 931302 (77%), seguindo-se a CAE 931103 com 12%, a CAE 931924 com 7% e a CAE 960405 com 3%. Nas CAE's 855206, 889907 e 931918 tivemos 1 clube, em cada. Na tabela 2 é possível visualizar a representatividade das CAE's na amostra.

Tabela 2 – Código da Atividade Económica (CAE)

CAE	Frequência	Percentagem
93130	309	77%
93110	48	12%
93192	27	7%
96040	12	3%
85520	1	0%
88990	1	0%
93191	1	0%
Todos	399	1

Na tabela 3, identificamos que 34% dos clubes são individuais (i.e., têm uma unidade) e que 66% dos clubes pertencem a cadeias (i.e., têm 2 ou mais unidades). Desde 2019 que se verifica que a representatividade das cadeias tem vindo a ser superior à dos clubes individuais, na amostra.

Tabela 3 – Clubes individuais e cadeias

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Individuais	137 34%	177 43%	137 37%	130 37%	185 53%	213 56%	158 54%
Cadeias	262 66%	238 57%	229 63%	226 63%	161 47%	164 44%	133 46%

Relativamente à evolução do franchising, como é possível verificar na tabela 4, passamos de valores menores ou iguais a 1% até 2018, para um peso de pelo menos 7% desde 2019 o que evidencia a crescente importância deste modelo negócio. Em 2022 o franchising representa 12% com um crescimento, relativamente a 2021, de 5 pontos percentuais.

Tabela 4 - Evolução do Franchising

2022	12%
2021	7%
2020	9%
2019	8%
2018	<1%
2017	1%
2016	<1%

1.2 Procedimento e recolha de dados

O questionário foi realizado através da plataforma LimeSurvey, de 13 de janeiro a 5 de fevereiro de 2023. Obtiveram-se 347 respostas no total, mas só se validaram para análise 181 respostas para 399 clubes. Todos os registos incompletos e incongruentes foram retirados.

1.3 Análise dos dados

A amostra intencional (i.e., os emails dos responsáveis foram cedidos pela Portugal Activo) correspondeu a 181 respostas (de um universo de 347 respostas) das quais se validaram 399 clubes participantes (tabela 1), 34% sendo clubes individuais e 66% cadeias (44 cadeias – tabela 2). Foram realizados testes estatísticos para verificar diferenças significativas entre clubes individuais e cadeias, a sua significância por tipologia ($p < 0,05$) e entre os vários anos dos Barómetros do Fitness Autônoma Portugal Activo. O estudo foi realizado para um nível de significância de 5% e um intervalo de confiança de 95% (Marôco, 2014).

1.4 Instrumento

No instrumento foi utilizado um questionário [anexos] para a recolha de informação que permite caracterizar a indústria do fitness. As questões foram elaboradas, verificadas e validadas pela Portugal Activo. Comparativamente às edições anteriores foram acrescentados os seguintes indicadores: CAE; serviços de crosstraining, atividades para crianças (0-16 anos), mindfulness (yoga; meditação), dança e aulas live (streaming); serviços incluídos na mensalidade média (exercício físico, nutrição, toalhas, bebidas e outros); Pessoal do quadro e outsourcing.

2. CARATERIZAÇÃO DO MERCADO DO FITNESS 2022

No presente capítulo faz-se a caracterização da amostra recolhida, são apresentados vários dados que, após validação estatística, tendo presente a representatividade da amostra, e por extrapolação, permitirão descrever o mercado do fitness nas áreas sobre as quais incidiu o questionário. Esta caracterização beneficia ainda dos resultados dos anteriores inquéritos, os quais também são, resumidamente, apresentados para permitir uma visão temporal.

2.1 Perfil dos sócios-membros

Verifica-se que o perfil dos sócios-membros ao longo do tempo, desde 2018, é constante, são maioritariamente as mulheres a frequentar os clubes. Na tabela 5, para o ano de 2022, é possível visualizar que 54% da amostra correspondem a mulheres e 46% correspondem a homens.

Tabela 5 – Perfil dos sócios-membros

Perfil	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
Homem	54%	53%	53%	57%	53%
Mulher	46%	47%	47%	43%	47%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Relativamente à estrutura etária dos sócios-membros (tabela 6), verifica-se que desde 2018 há uma distribuição relativamente estável por escalão etário. Contudo, regista-se uma alteração estatisticamente significativa entre 2021 e 2022, fruto da queda em 5 pontos percentuais do peso do escalão etário com maior frequência de sócios-membros – idades compreendidas entre os 31 e os 64 anos – para 45%, acompanhada de simétrico crescimento do escalão de 65 anos ou mais anos. Os clubes individuais e cadeias seguem o padrão da amostra e embora os primeiros apresentem 11% de sócios-membros no escalão etário 16 anos e menos (contra 7% nas cadeias) e os segundos 12 % no escalão etário de 65 ou mais anos (contra 9% nos individuais), as diferenças não são estatisticamente significativas.

Tabela 6 - Estrutura etária dos sócios-membros

Escalão etário	Individual	Cadeia	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
≤16 anos	11%	7%	8%	8%	5%	6%	5%
17 a 30 anos	32%	37%	35%	36%	45%	30%	41%
31 a 64 anos	49%	43%	45%	50%	42%	55%	46%
≥65 anos	9%	12%	11%	6%	8%	8%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Existem diferenças estatisticamente significativas no período 2018 a 2022, bem como para os escalões >=65 anos neste mesmo período e dos 31 aos 64 anos entre 2019 e 2022.

Relativamente à frequência semanal média dos sócios-membros ao clube verificam-se oscilações relevantes ao longo dos anos, entre um mínimo de 1,6 vezes em 2019 e um máximo de 2,2 vezes em 2021. Em 2022 esse valor caiu para 1,9 como resultado do aumento do peso dos praticantes com frequência semanal igual ou inferior a uma vez e redução daqueles que frequentam semanalmente os clubes quatro ou mais vezes. Como é possível visualizar na tabela 7.

Tabela 7 - Frequência de utilização mensal dos clubes pelos sócios-membros

Frequência de utilização	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
≤1x por semana	29%	43%	41%	37%	51%	49%	43%
2x a 3x por semana	53%	46%	47%	47%	38%	40%	44%
≥4x por semana	18%	11%	12%	16%	10%	11%	13%
Média (x/semana)	2,5	1,7	1,9	2,2	1,8	1,6	1,9

Nota: Existem diferenças estatisticamente significativas no período 2018 a 2022, bem como para a práticas de uma ou menos e de quatro ou mais vezes por semana entre 2021 e 2022 e para as práticas de menos de quatro vezes por semana entre 2019 e 2022.

A frequência nos clubes individuais continua, em 2022, a ser superior à registada nas cadeias, com 2,5 vezes em média por semana face a 1,7, respetivamente. 53% da amostra frequenta o clube entre 2 a 3 vezes em média por semana, nos individuais.

2.2 Distribuição geográfica

A distribuição de clubes geograficamente apresenta-se estável desde 2016 (tabela 8). A maior concentração de clubes situa-se em Lisboa com cerca de um terço (36%), seguindo-se o Porto com 13% e Leiria com 10%

Tabela 8 - Distribuição geográfica dos Clubes

Área (m²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2016
Açores	7%	3%	4%	3%	2%	3%		2%
Aveiro	5%	4%	4%	3%	5%	5%	6%	4%
Beja	3%	1%	2%	1%		1%	<1%	
Braga	7%	6%	6%	7%	7%	5%	9%	9%
Bragança	1%		0%		1%	<1%	1%	<1%
Castelo Branco	3%	0%	1%	1%	1%	<1%	1%	1%
Coimbra	9%	2%	4%	3%	3%	5%	4%	4%
Évora	1%	2%	2%	1%	1%	1%	2%	1%
Faro	7%	4%	5%	6%	4%	4%	4%	3%
Guarda				0%	<1%	1%	1%	<1%
Leiria	12%	9%	10%	7%	9%	6%	6%	5%
Lisboa	21%	44%	36%	33%	33%	34%	30%	31%
Madeira	2%	2%	2%	3%	3%	3%		3%
Portalegre							<1%	
Porto	7%	16%	13%	18%	17%	19%	18%	17%
Santarém	4%	2%	3%	2%	3%	2%	2%	5%
Setúbal	4%	2%	3%	7%	4%	7%	10%	8%
Viana do Castelo	1%	2%	2%	2%	1%	2%	2%	4%
Vila Real		1%	1%		1%	1%	<1%	1%
Viseu	6%	2%	3%	3%	4%	2%	2%	2%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Apesar de não haver diferenças muito significativas na ordem de relevância dos distritos, quando se compara os clubes individuais com os que pertencem a cadeias, continua a verificar-se uma muito maior concentração geográfica em Lisboa (44%) e Porto (16%) relativamente às cadeias.

2.3 Distribuição dos clubes por m²

Tratando-se de uma variável estrutural, como seria de esperar, ao longo do tempo, a distribuição de clubes por escalão de área por m² tem sido razoavelmente estável⁹, em especial desde 2018, como é possível de visualizar na tabela 9. Em 2022 verifica-se que 53% dos clubes da amostra têm mais de 1000 m² à semelhança do que se passou ao longo dos últimos cinco anos. Contudo, o aumento do peso dos clubes até 200 m² e a redução do peso dos clubes com 200 a 500m² e com mais 1.500 m² são estatisticamente significativas, indicando uma transformação na estrutura da indústria quanto à área dos clubes.

Tabela 9 - Distribuição dos clubes por escalão de área m²

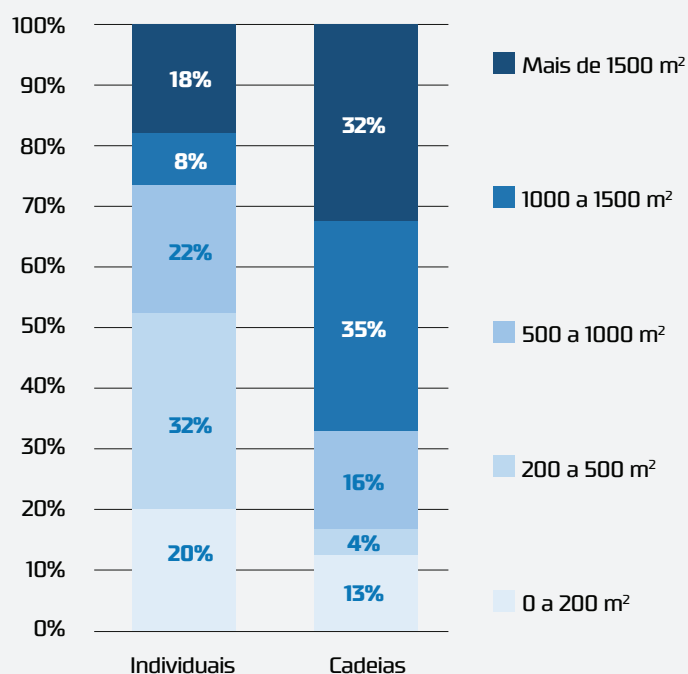
Área (m ²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
0 a 200	20%	13%	16%	11%	15%	12%	12%	15%	14%
200 a 500	32%	4%	14%	18%	12%	18%	18%	21%	21%
500 a 1000	22%	16%	18%	16%	17%	16%	16%	23%	21%
1000 a 1500	8%	35%	26%	24%	27%	21%	20%	20%	11%
mais de 1500	18%	32%	27%	31%	29%	33%	34%	21%	32%
Todos	100%	100%	100%	415	366	356	345	377	291

Nota: Existem diferenças estatisticamente significativas entre clubes individuais e cadeias, tal como no período 2016 a 2022, bem como para os escalões até 500m², entre 2021 e 2022, e para o escalão >1.500 m², entre 2019 e 2022.

⁹ Isto não significa que as diferenças encontradas ao longo do tempo não sejam estatisticamente significativas, mas apenas que são pequenas.

Já as diferenças entre clubes individuais e cadeias são claramente significativas (gráfico 1), constatando-se que os clubes individuais são maioritariamente espaços mais pequenos, 52% com menos de 500 m², e que as cadeias são maioritariamente espaços maiores, 67% dos clubes com mais de 1000 m².

Gráfico 1 - Distribuição dos clubes por escalão de área m²



2.4 Tipologia de clubes

Em Portugal, desde 2018, que se identificaram 5 tipologias de clubes, a que correspondem distintos modelos de negócio: clubes tradicionais; estúdios de treino personalizado; boxes de crosstraining; ginásios para mulheres; boutiques de fitness. A tipologia de clube tradicional é a que caracteriza, desde 2018, a maior parte dos clubes, tanto em clubes individuais como nas cadeias. Na tabela 10 é possível visualizar que 80% dos clubes são tradicionais (i.e., ginásios, health clubs ou clubes de fitness & saúde) e 8% são estúdios de treino personalizado. Verifica-se que nos clubes individuais os estúdios de treino personalizado representam 13% e as boutiques de fitness representam 5%, ao passo que nas cadeias, os ginásios femininos e os estúdios de treino personalizado assumem a segunda e terceira tipologias, 6% e 5%, respetivamente. Juntamente com o diferencial do peso dos clubes tradicionais, estas tipologias contribuem definitivamente para as diferenças estatisticamente significativas verificadas entre os clubes individuais e as cadeias.

Tabela 10 – Tipologias de Clubes

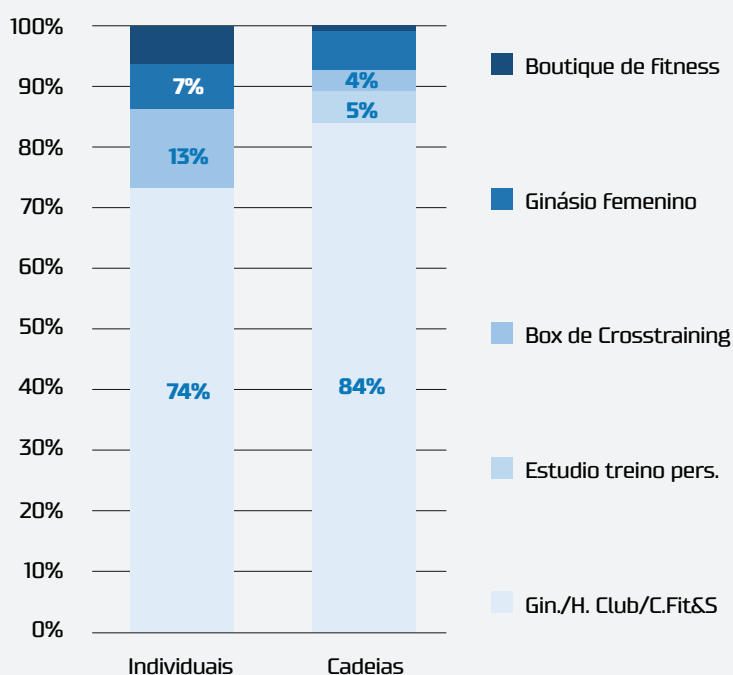
Tipologia	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
Gin./H. Club/C. Fit&S	74%	84%	80%	84%	79%	80%	83%
Estúdio treino pers.	13%	5%	8%	5%	8%	5%	8%
Box/CrossFit®	7%	4%	5%	4%	2%	5%	4%
Ginásio Feminino	1%	6%	4%	4%	4%	5%	3%
Boutique de Fitness	5%	1%	2%	3%	6%	5%	2%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Existem diferenças estatisticamente significativas entre clubes individuais e cadeias, tal como para estúdios de treino personalizado entre 2021 e 2022, bem como para boutiques de fitness, entre 2019 e 2022.

Segundo a Global Health & Fitness Association (IHRSA, 2022), existe uma evolução dos ginásios tradicionais, para os estúdios de treino personalizado, boutiques de fitness e ginásios híbridos (operam em sistema online e offline integrando todas as tecnologias – Aplicações [Apps], Wearable Fitness Technology (WFT), OnDemand (OD), etc.). Contudo, os dados do Barómetro do Fitness Autónoma Portugal Activo apenas parcialmente são compatíveis com a tendência descrita. Efetivamente, apesar de se registar um aumento estatisticamente significativo do peso dos estúdios de treino personalizado, não há alteração estatisticamente significativa nos ginásios tradicionais e verifica-se uma queda significativa no peso das boutiques de fitness de 2019 para 2022.

No gráfico 2 é visível a forte concentração dos clubes na 1.ª tipologia, clubes tradicionais, nomeadamente, ginásios, health clubs ou clubes de fitness e saúde. Este padrão ocorre desde 2018.

Gráfico 2 – Tipologia de clubes



Na tabela 11, verificamos os resultados das tipologias das boutiques de fitness, já com a introdução de novas categorias no questionário, como yoga; dança e artes marciais, comparativamente a 2022. Como de pode ver, 72% dos responsáveis deste tipo de clubes consideraram o seu modelo de negócio como sendo um estúdio de treino personalizado, valor superior ao registado em 2021.

Tabela 11 – Tipologias de boutiques de Fitness

Boutiques de Fitness	Amostra 2022	Amostra 2021
Treino personalizado	72%	64%
Yoga	4%	n.a.
Pilates	4%	14%
Eletromusculação	6%	18%
Dança	2%	n.a.
Artes Marciais	4%	n.a.
Outros	6%	5%
Todos	100%	100%

2.5 Serviços oferecidos pelos clubes

A tabela 12 realiza o cruzamento entre os serviços oferecidos e as 5 tipologias de clubes, identificadas na tabela 10. Para o questionário de 2022 incluímos: crosstraining; atividades para crianças; mindfulness; dança; aulas ao vivo. Ao longo do tempo, desde 2018, verificam-se alterações significativas, salientando-se o aumento muito significativo da oferta de desportos com bola em 2022 e as quedas de sauna/jacuzzi e SPA, bem como de aulas virtuais e aulas outdoor. Aparentemente, nestes dois últimos casos, observa-se um ajustamento pós-pandemia Covid_19, uma quebra que também já se tinha iniciado para WFT, em 2021. Ao contrário, dos serviços OD que parecem ter ficado na indústria após a pandemia.

De salientar, que os clubes, maioritariamente, oferecem máquinas de musculação, equipamento cardiovascular, aulas de grupo e treino funcional (entre 81% a 88% dos responsáveis dos clubes na amostra diz que oferece este tipo de serviço). Relativamente, aos serviços de base tecnológica destaca-se (deste 2020) as Apps (62%). Os serviços de mindfulness (yoga, meditação, etc) fazem parte da oferta de 50% dos clubes da amostra, seguindo-se a dança com 52% e o crosstraining com 50%.

Os clubes tradicionais conseguem ser o espaço mais diversificado e completo, em termos de oferta de serviço, como é possível visualizar na tabela 12.

Tabela 12 – Serviços oferecidos por tipologia de clube

Atividades	Gin./H.Club/ C. Fit&S	Estúdio trein. person.	Box/ CrossFit	Ginásio Feminino	Boutique de Fitness	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
Maq. Musculação	97%	41%	22%	6%	30%	84%	86%	84%	86%	89%
Eq. Cardiovascular	93%	44%	44%	6%	35%	82%	87%	89%	80%	89%
Aulas grupo	94%	59%	56%	100%	50%	88%	92%	90%	90%	89%
Treino Funcional	91%	53%	44%	6%	55%	81%	87%	92%	85%	88%
Crosstraining*	55%	28%	22%	6%	65%	50%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
At. crianças (0-16 anos)*	46%	16%	11%	0%	40%	40%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Mindfulness (Yoga; meditação)*	56%	44%	22%	94%	10%	53%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Dança*	53%	38%	44%	88%	20%	52%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Piscina	37%	0%	0%	6%	10%	31%	31%	32%	36%	28%
Desp. raquete	12%	3%	11%	6%	5%	11%	17%	8%	11%	7%
Desportos de Bola	11%	3%	11%	0%	5%	10%	3%	2%	3%	4%
Sauna/Jacuzzi	29%	0%	0%	6%	10%	24%	33%	35%	39%	32%
SPA & tratamentos Wellness	20%	3%	0%	0%	5%	16%	26%	33%	35%	32%
Aulas virtuais	22%	31%	11%	88%	0%	25%	52%	65%	n.a.	n.a.
Aplicações de fitness	66%	41%	11%	100%	30%	62%	64%	67%	n.a.	n.a.
Wearable fitness technology	16%	6%	11%	0%	0%	13%	13%	20%	n.a.	n.a.
Aulas outdoor	37%	25%	22%	6%	40%	34%	53%	63%	n.a.	n.a.
On demand	32%	34%	0%	100%	0%	33%	28%	n.a.	n.a.	n.a.
Aulas live (ao vivo /streaming)*	16%	44%	0%	94%	0%	21%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Nenhuma das acima	0%	3%	11%	0%	0%	1%	1%	0%	4%	1%

2.6 Distribuição dos clubes por escalão de número de sócios-membros

Considerando o período desde 2016, é possível visualizar na tabela 13 uma forte quebra, após 2019, nos clubes com mais de 3000 sócios-membros, compensado pelo aumento no patamar imediatamente inferior de sócios-membros, de 2000 a 2999 sócios-membros. Passamos de 18% dos clubes com mais de 3000 sócios-membros em 2019 para 4% dos clubes nesse patamar, em 2022, e um correspondente aumento de 15 pontos percentuais no peso dos clubes com 2000 a 2999 sócios-membros.

Porém, face ao ano transato, parece ter-se já iniciado uma recuperação do peso dos clubes de maior dimensão pois os clubes com dois mil ou mais sócios passam a representar 23% da amostra, um valor semelhante ao verificado em 2019, pré-pandemia Covid_19, e 10 pontos percentuais superior ao registado em 2021.

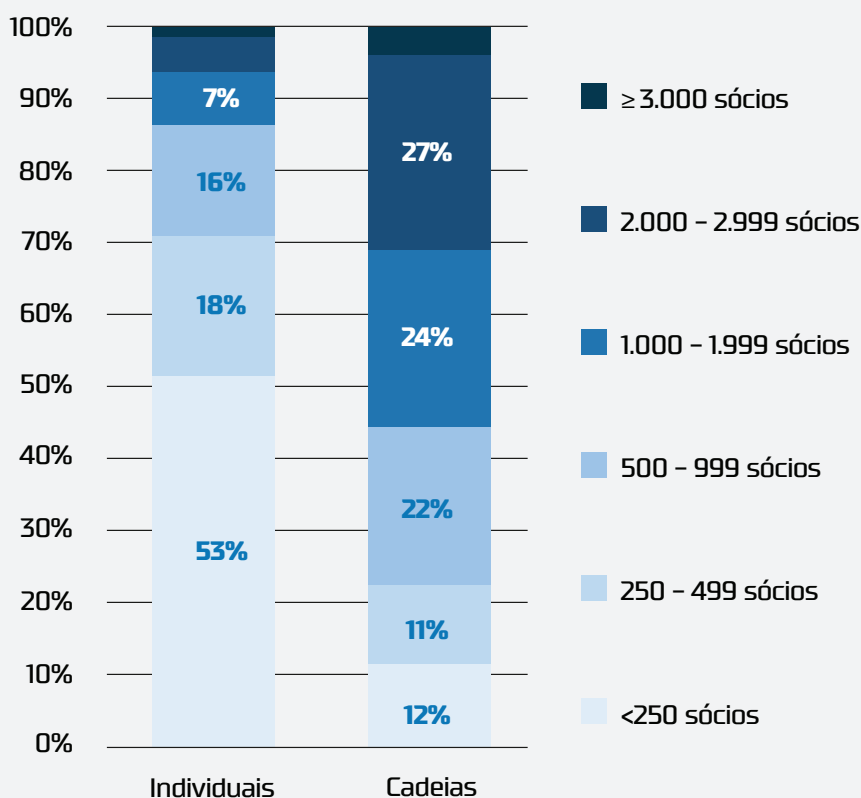
Tabela 13 - Distribuição de clubes por escalão de sócios-membros

Nº sócios	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<250	53%	12%	26%	31%	30%	24%	27%	33%	32%
250-499	18%	11%	14%	15%	17%	14%	18%	18%	16%
500-999	16%	22%	20%	17%	14%	16%	13%	19%	17%
1000-1999	7%	24%	18%	24%	13%	23%	13%	9%	12%
2000-2999	4%	27%	19%	12%	23%	4%	15%	3%	9%
≥3.000	2%	5%	4%	1%	3%	18%	13%	17%	14%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Existem diferenças estatisticamente significativas entre clubes individuais e cadeias, tal como entre os anos no período de 2016 a 2022, e para os clubes com mil ou mais sócios entre 2021 e 2022, bem como para os clubes com 2 mil ou mais sócios, entre 2019 e 2022.

Ao analisarmos, a distribuição de clubes por individuais e cadeias, tabelas 13 e gráfico 3, verificamos que os individuais têm uma maior concentração de clubes com menos de 250 sócios-membros (53%) e as cadeias de clubes entre 2000 a 2999 de sócios-membros (27%).

Gráfico 3 – Distribuição de clubes por escalão de sócios membros



2.7 Inscrições, cancelamentos e taxa de retenção

Na tabela 14 constata-se que para todos os escalões de número de sócios-membros, o número de novos sócios-membros angariados e de reativações de antigos sócios-membros superou os cancelamentos, contribuindo positivamente para o aumento de mais praticantes no mercado, sócios-membros ativos, contrariamente ao ano de 2021 e 2020 em que o contributo líquido de todos os escalões de sócios-membros foi negativo. Com base neste resultado, os clubes que têm entre 2000 a 2999 sócios-membros, apesar de terem sido responsáveis por 51% dos cancelamentos, conseguiram ter um peso de 40% no contributo líquido para o mercado, um valor muito semelhante ao seu peso no número de sócios-membros ativos (42%¹⁰).

¹⁰ A distribuição dos sócios-membros por dimensão dos clubes em nº de sócios-membros não é apresentada em nenhuma tabela deste relatório, pelo que este peso de 42% não é retirado da tabela 14.

Tabela 14 - Inscrições/reinscrições, cancelamentos e contributo líquido

Nº sócios	n.º sócios angariados ou reativações		Média sócio ang./Clube	n.º desistências		Média desist. por Clube	Contributo líquido	
<250	16 661	4%	162	8 366	3%	81	8 295	7%
250-499	18 470	4%	342	12 129	4%	225	6 341	6%
500-999	48 833	12%	626	34 929	11%	448	13 904	12%
1000-1999	92 449	22%	1 266	67 642	22%	926	24 807	22%
2000-2999	203 256	48%	2 747	158 789	51%	2 146	44 467	40%
≥3.000	42 174	10%	282	28 026	9%	1 868	14 148	13%
Todas as uni.	421 843	100%	904	309 881	100%	949	111 962	100%

Verificamos, com base na informação da tabela 15, que a taxa de cancelamento aumentou de 2021 para 2022, 12 pontos percentuais, para 75% (i.e., em cada 100 sócios-membros ativos em média 75 pessoas cancelam a sua inscrição). Ao compararmos por clubes individuais e cadeias a taxa de cancelamento é superior nestas últimas, 80% contra 63% nos primeiros. Este comportamento também foi verificado no Barómetro do Fitness Autônoma Portugal Activo de 2021.

Tabela 15 - Taxa de cancelamento¹¹ (attrition rate) e retenção

	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2018
Nº médio de sócios em 2022	75 897	341 042	416 939	354 253	363 144	485 693	485 693	
Cancelamentos	39 621	271 557	311 178	221 418	356 668	292 390	292 390	
Sócios angariados e reativações	66 892	356 352	423 244	185 226	194 235	359 691	359 691	
Contributo líquido	27 271	84 795	112 066	-36 192	-162 433	67 300	67 300	
Attrition Rate	52%	80%	75%	63%	60%	60%	60%	65%

As taxas de retenção no geral, para 2022, são de 25% e verificamos uma regressão das taxas de retenção em relação a 2021 (37%), em 12 pontos percentuais. Os clubes individuais melhoraram a sua taxa de retenção em 2022 (48% face a 30% em 2021) ao contrário do que se passou com as cadeias (20% em 2022 face a 39% em 2021), como é possível visualizar na tabela 16.

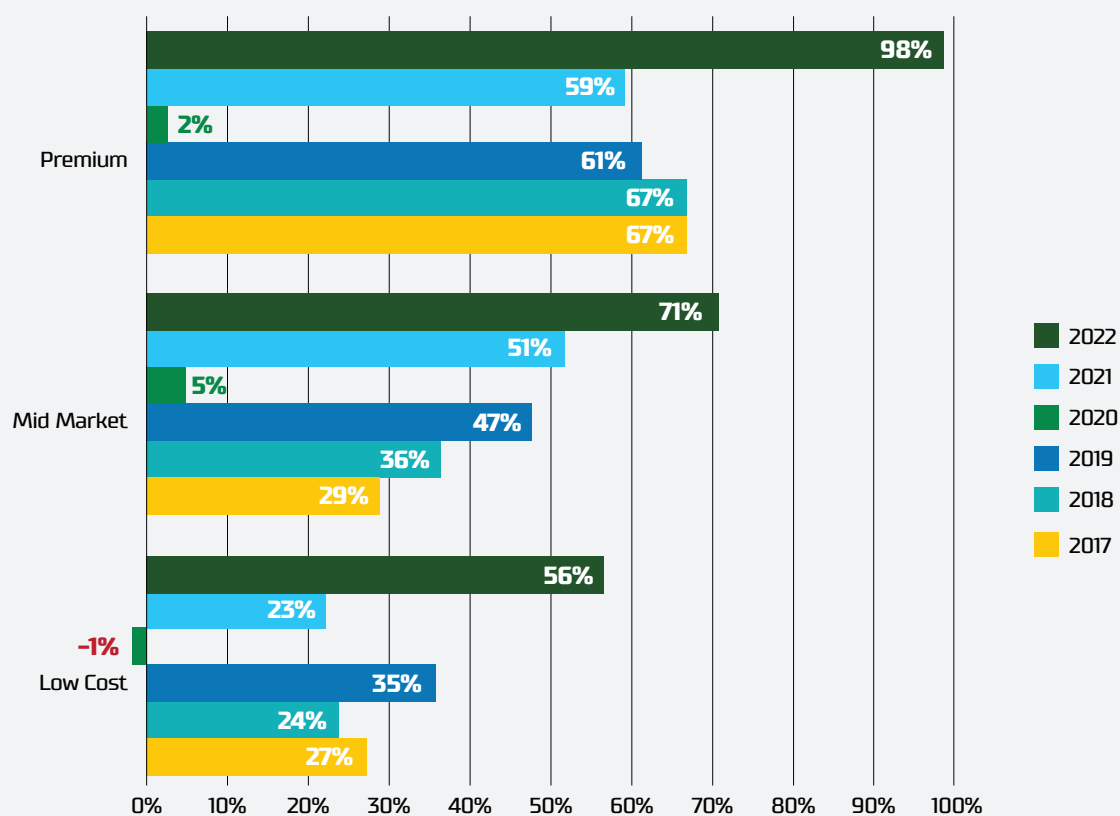
Tabela 16 – Taxa de cancelamento e retenção por tipo de clube

2022	Tx. cancelamento	Tx. Retenção	2021	Tx. cancelamento	Tx. Retenção
Individual	52%	48%	Individual	70%	30%
Cadeia	80%	20%	Cadeia	61%	39%
Total	75%	25%	Total	63%	37%

No gráfico 4, apresentamos as taxas de retenção por segmento de preço ao longo do tempo, desde 2017. Verifica-se, desde 2017, que as taxas de retenção no segmento Low-cost são mais baixas que os segmentos Mid-Market e Premium. E que o Mid-Market, desde 2017, tem tido uma taxa de retenção mais baixa que o Premium. Ou seja, no segmento onde o preço é mais elevado maior é a taxa de retenção. Assim, por segmento de preço constata-se uma melhoria das taxas de retenção, em relação a 2021. O segmento Premium com 98% de taxa de retenção (aumentou 39 pontos percentuais em relação a 2021), seguindo-se o segmento Mid-Market com 71% (aumentou 20 pontos percentuais em relação a 2021) e segmento Low-cost com 56% (aumentou 33 pontos percentuais em relação a 2021).

¹¹ A taxa de cancelamento (attrition rate) é calculada pelo rácio entre o número total de sócios-membros que ao longo do ano cancelam a sua inscrição e o número médio de sócios-membros ativos nesse mesmo ano. A taxa de retenção será o complementar da taxa de cancelamento.

Gráfico 4 - Taxa de retenção por segmento de preço



2.8 Mensalidade média e segmentação dos clubes pelo preço¹²

O valor da mensalidade média, com IVA incluído à taxa em vigor, situou-se nos 33,47€, em 2022, com mínimo de 26,11€ e máximo de 52,77€. Na tabela 17 e gráfico 5, é possível visualizar as diferenças das mensalidades médias praticadas por clubes individuais e cadeias. Constata-se que os clubes individuais praticam em média uma mensalidade superior à das cadeias, 40,18€ e 31,98€ respetivamente, tal como se tem verificado ao longo do tempo, pela natureza dos próprios modelos de negócio.

Tabela 17 – Valor médio da mensalidade – mínimo e máximo

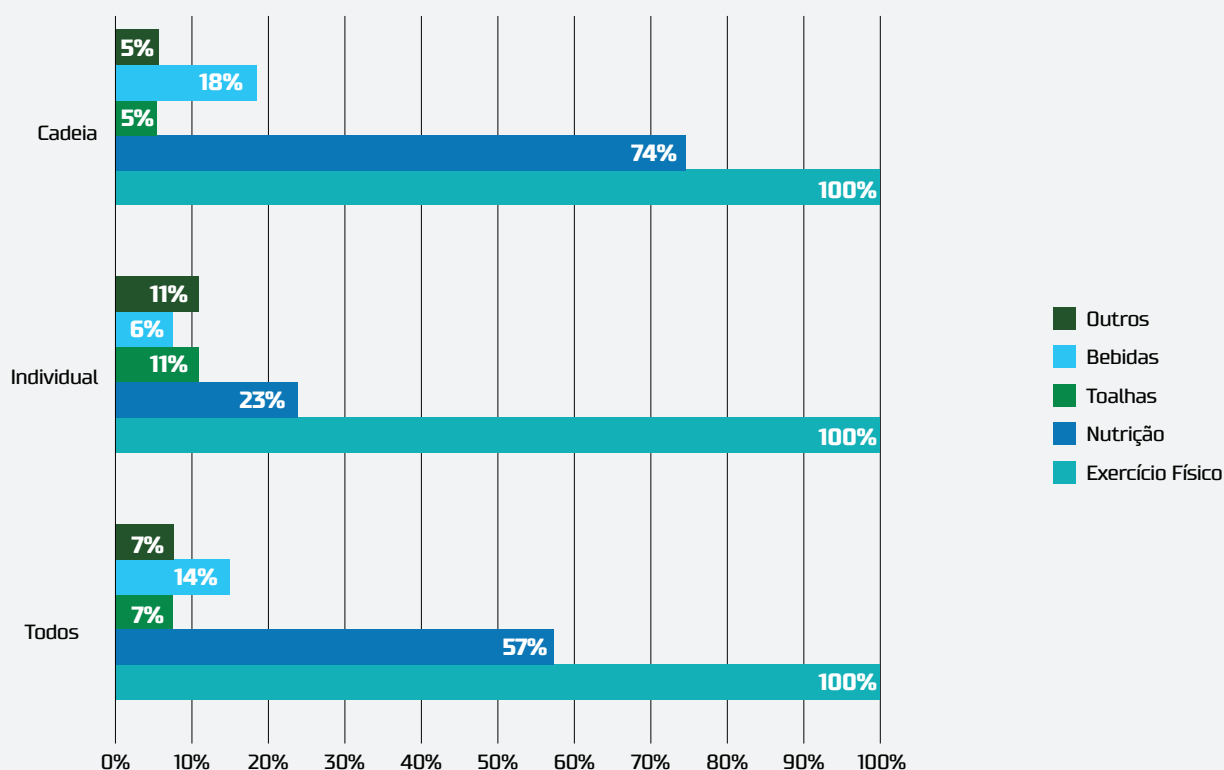
Tipologia	Mínimo	Máximo	2022	2021
Individual	31.94	67.82	40.18	42.48
Cadeia	24.81	49.42	31.98	30.18
Todos	26.11	52.77	33.47	32.37

Em todo o caso, a comparação de mensalidades requer alguma prudência, uma vez que a diversidade e quantidade de serviços que está incluída nessa mensalidade pode variar de forma significativa. A inclusão de uma pergunta para esse fim no questionário referente a 2022, permite termos pela primeira vez alguma visibilidade sobre o assunto.

¹² Valor da mensalidade média com IVA incluído à taxa em vigor.

Como se pode observar no gráfico 5, a totalidade dos clubes tem incluído na mensalidade o exercício físico, pouco mais de metade inclui o serviço de nutrição (57%), 14% dos clubes incluem bebidas e 7% toalhas, no valor da mensalidade média.

Gráfico 5 – Produtos e serviços incluídos na mensalidade por tipologia de clube



Mas este padrão é heterogéneo, nomeadamente quando comparamos os clubes individuais e as cadeias. Apenas 23% dos primeiros tem incluída nutrição e 6% bebidas, contra 74% e 18% nas cadeias, respetivamente. Globalmente, os clubes pertencentes a cadeias incluem mais serviços na mensalidade média.

A tabela 18 apresenta a mensalidade média por segmento de mercado (i.e., Low cost, Mid Market e Premium) e por tipo de clube (i.e., clube individual e cadeia). O valor da mensalidade média no geral aumentou 3,4% de 2021 para 2022, de 32,37€ para 33,47€. Verifica-se, após o decréscimo da mensalidade média de 2019 para 2020, na ordem de menos 7,45€, uma progressiva recuperação, de 2,12€ em 2021 e de 1,10€ em 2022, mas ainda insuficiente para voltar ao valor registado em 2019, mesmo desconsiderando o valor da inflação neste período. De salientar, que o segmento de preço Low-cost tem conseguido manter o valor da mensalidade em torno dos 25€, ao passo que os restantes segmentos apresentam oscilações temporais maiores. Os clubes individuais (40,18€) apresentam uma mensalidade média superior à das cadeias (31,98€), relação que é válida para todos os segmentos.

Tabela 18 - Mensalidade média por tipo de clube e segmento de preço¹⁵

Segmento de mercado	Individuais		Cadeias		Amostra 2022		Amostra 2021		Amostra 2020		Amostra 2019		Amostra 2018	
	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média
Low Cost	17%	25,47€	42%	24,99€	34%	25,02€	50%	25,54€	39%	23,27€	42%	25,83€	23%	24,41€
Mid Market	55%	38,70€	55%	37,25€	59%	37,32€	42%	42,28€	49%	34,36€	51%	38,04€	69%	36,33€
Premium	11%	85,62€	3%	65,92€	7%	74,22€	9%	94,69€	12%	71,52€	8%	100,55€	8%	110,77€
Todos	100%	42,48€	100%	30,18€	100%	33,47€	100%	32,37€	100%	30,25€	100%	37,71€	100%	39,96€

No seguimento, da informação fornecida nas tabelas e gráficos anteriores, conseguimos visualizar na tabela 19 que, desde 2018, o valor da mensalidade média no geral registou uma taxa anual média de crescimento negativa de -4,3% e que o segmento Premium foi o que contribuiu para isso, pois é o único cuja taxa anual média de crescimento é negativa [-9,6%], pois os restantes registam exatamente a mesma taxa de crescimento média de 1,2% ao ano.

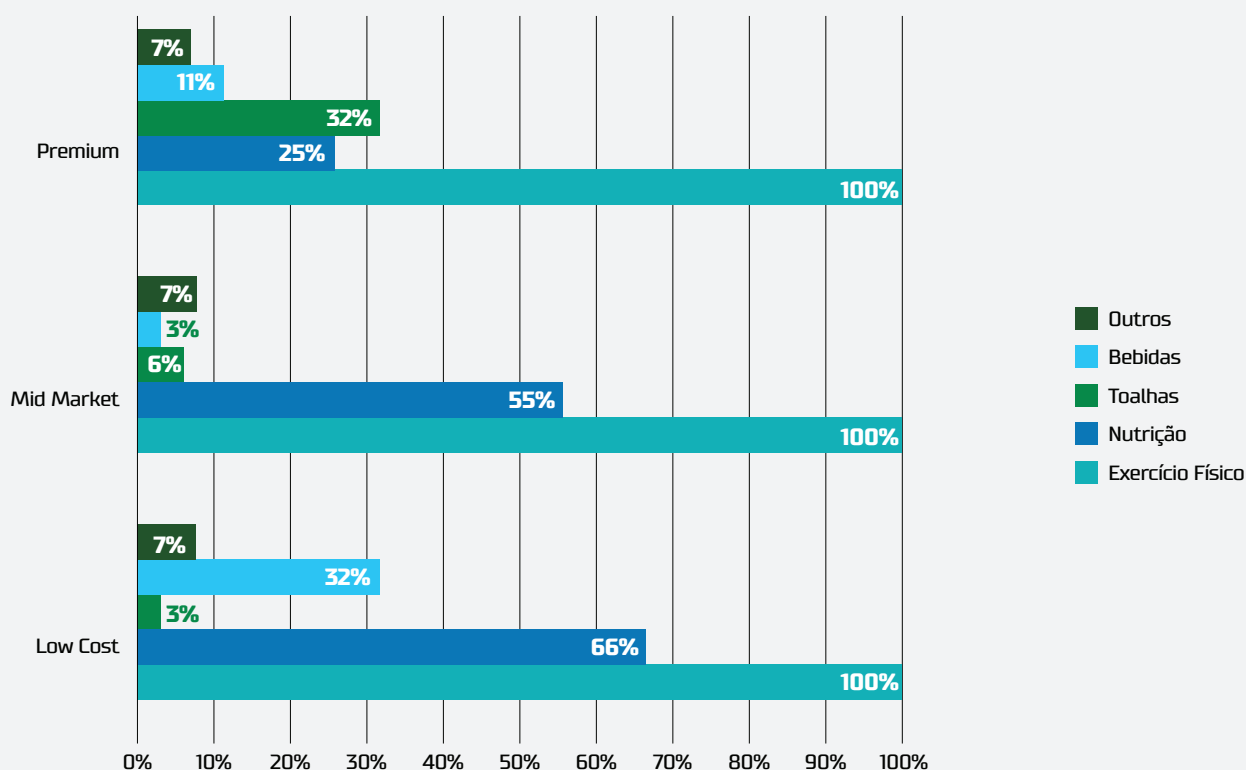
Tabela 19 - Evolução da mensalidade média por segmento de preço

Segmento	Amostra					Tx. média de cresc. anual
	2018	2019	2020	2021	2022	
Low Cost	24,41€	25,83€	23,27€	25,54€	25,65€	1,2%
Mid Market	36,33€	38,04€	34,36€	42,48€	37,08€	1,2%
Premium	110,77€	100,55€	71,52€	94,69€	74,13€	-9,6%
Todos	39,96€	37,71€	30,25€	32,37€	33,47€	-4,3%

¹³ Mantivemos a classificação de 2018, por questões de comparabilidade da amostra: Low cost os clubes com mensalidade média menor ou igual a 29,90€; Mid Market os clubes com mensalidade média entre 29,90€ e 55,00€; e Premium os clubes com mensalidade média superior a 55,00€. Um erro na FactSheet de 2021 levou à apresentação dos dados com a classificação da Europe Active, que aqui se corrige.

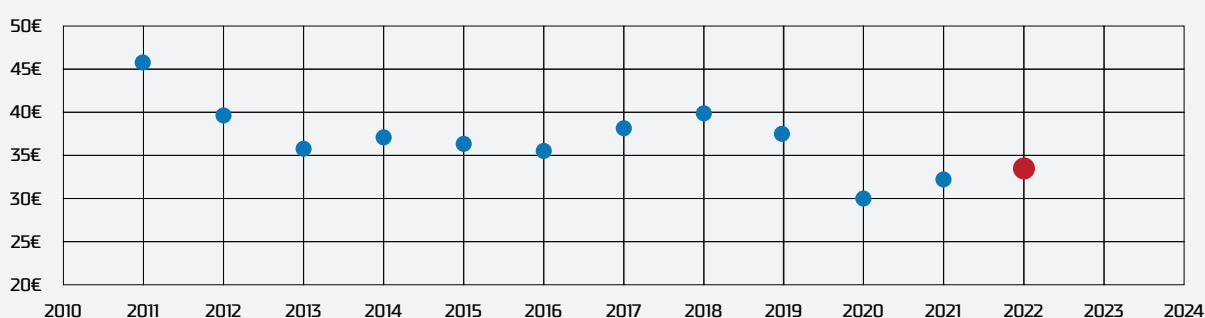
Também por segmento de preço no mercado se verificam diferenças significativas nos serviços incluídos na mensalidade média, como se pode observar no gráfico 6. O segmento de preço Low-cost tem uma maior representatividade (66%) da oferta do serviço de nutrição na mensalidade comparativamente ao segmento de preço Premium (25%).

Gráfico 6 - Produtos e serviços incluídos na mensalidade por segmento de preço



O gráfico 7 apresenta a evolução da mensalidade média entre 2011 e 2022, sendo evidente o efeito do Covid_19 provocando, em 2020, ao valor mais baixo da mensalidade [30,25€], cuja recuperação, ainda parcial, parece já em curso.

Gráfico 7 - Evolução da mensalidade média ao longo do tempo



2.9 Faturação mensal e escalão de faturação¹⁴

Na faturação anual global verificou-se que 76% da faturação é representada pelas mensalidades e 24% é representada por outras receitas (com em 13% treino personalizado, 5% consultas de nutrição, 1% SPA e 5% em outras receitas), padrão muito semelhante aos anos precedentes.

¹⁴ A faturação mensal e anual é apresentada sem IVA.

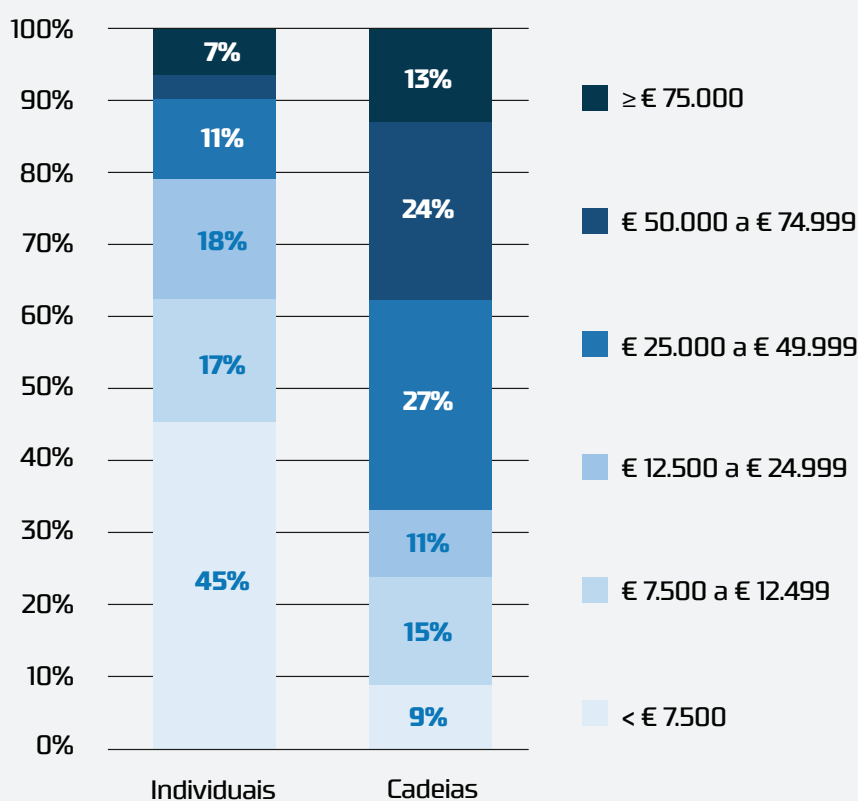
Na tabela 20, verificamos uma clara descontinuidade para os anos de 2020 e 2021 (mais marcada neste último), com significativa queda do peso dos clubes com 50 mil euros ou mais de faturação mensal e aumento do peso dos clubes com menos de 12,5 mil euros. Contudo, em 2022 também aqui parece observar-se a inversão da situação, com alguma recuperação, de 2021 para 2022 o escalão superior (75 mil euros ou mais) cresceu 7 pontos percentuais e o escalão de faturação de 50 a 75 mil euros mensais cresceu 10 pontos percentuais.

Tabela 20 - Distribuição dos clubes por escalão de faturação

Escalão de faturação mensal	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
<€7.500	45%	9%	22%	36%	26%	24%	27%
€7.500 a €12.499	17%	15%	16%	10%	13%	9%	11%
€12.500 a €24.999	18%	11%	13%	22%	15%	16%	14%
€25.000 a €49.999	11%	27%	22%	20%	28%	15%	19%
€50.000 a €74.499	3%	24%	17%	7%	14%	9%	7%
≥€75.000	7%	13%	11%	4%	4%	27%	23%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

No gráfico 8, conseguimos visualizar que os clubes individuais mensalmente faturam maioritariamente nos escalões mais baixos, 45% fatura menos de 7,5 mil euros por mês. E, que as cadeias faturam, maioritariamente, entre os 25 mil euros e os 74,9 mil euros, 51% das cadeias da amostra.

Gráfico 8 - Distribuição dos clubes por escalão de faturação em 2022



2.10 Evolução da faturação em 2022 e expectativa para 2023

Após o forte impacto do Covid_19, em que se verificou uma forte concentração de clubes (89% em 2020 e 46% em 2021) a faturarem -7,5% em relação ao ano anterior, registou-se em 2022 71% dos clubes a faturarem +7,5% do que em 2021, confirmando o cenário de recuperação da indústria já identificado noutros indicadores. Em 2022 foram residuais (<5%) os casos de clubes com claras quebras de faturação (<-2,5%).

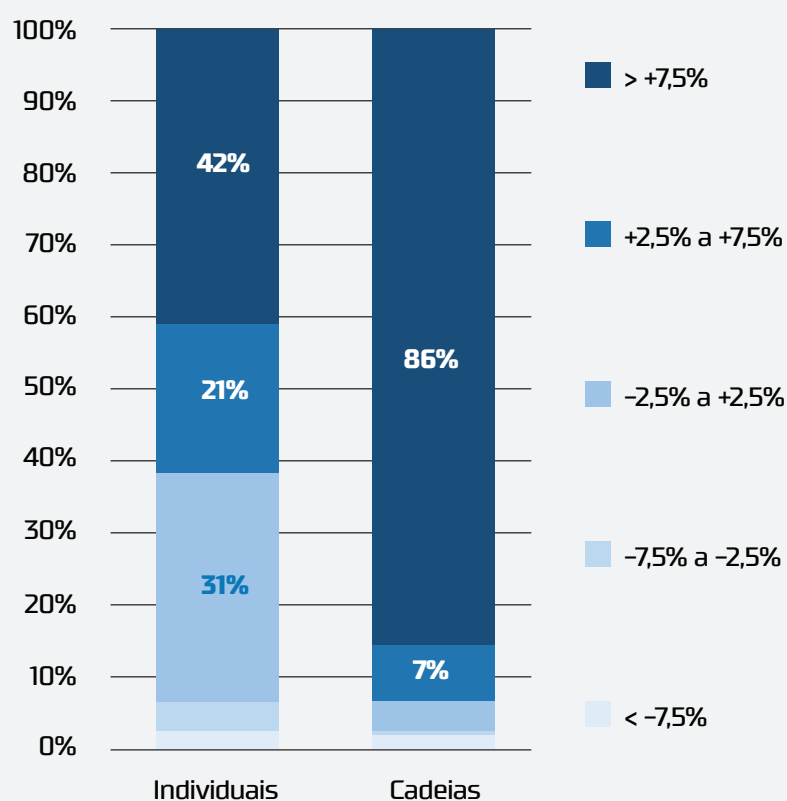
A tabela 21 apresenta a evolução da faturação mensal para o ano de 2022 em relação a 2021, e nos anos anteriores face aos anos precedentes.

Tabela 21 – Evolução da faturação para 2022 em relação a 2021

Evolução da faturação em 2022	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	2%	2%	2%	46%	89%	2%	3%	5%	6%
-7,5% a -2,5%	4%	2%	2%	8%	4%	3%	10%	10%	7%
-2,5% a +2,5%	31%	3%	13%	25%	4%	42%	27%	36%	23%
+2,5% a +7,5%	21%	7%	12%	11%	2%	35%	29%	36%	27%
>7,5% a +2,5%	42%	86%	71%	10%	0%	19%	31%	14%	37%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

A melhoria registada foi mais marcada nas cadeias, com 86% dos clubes a crescerem mais de 7,5%, contra 42% a crescerem neste ritmo, no caso dos clubes individuais (gráfico 9). O pior desempenho relativo dos clubes individuais quanto a este indicador, também está patente no facto de quase 1/3 (31%) ter tido uma variação de faturação quase nula (-2,5% a +2,5%) , face a 2021, coisa que apenas aconteceu a 3% dos clubes pertencentes a cadeias.

Gráfico 9 – Evolução da faturação para 2022 em relação a 2021



A expectativa dos responsáveis pelos clubes é muito positiva para 2023, superando as expectativas para 2022. Na verdade 83% dos gestores dos clubes espera crescer em 2023 mais de 2,5% e quase 60% espera crescer mais que 7,5%, o valor mais elevado desde que é realizado este barómetro (tabela 22). É evidente que o ano em que tivemos a expectativa mais negativa foi no ano de 2020 em relação a 2021, com 35% dos clubes a considerar que iriam faturar -7,5%. Em 2022, verificamos que apenas 2% dos clubes considera que irá faturar em 2023 -7,5% do que faturou em 2022.

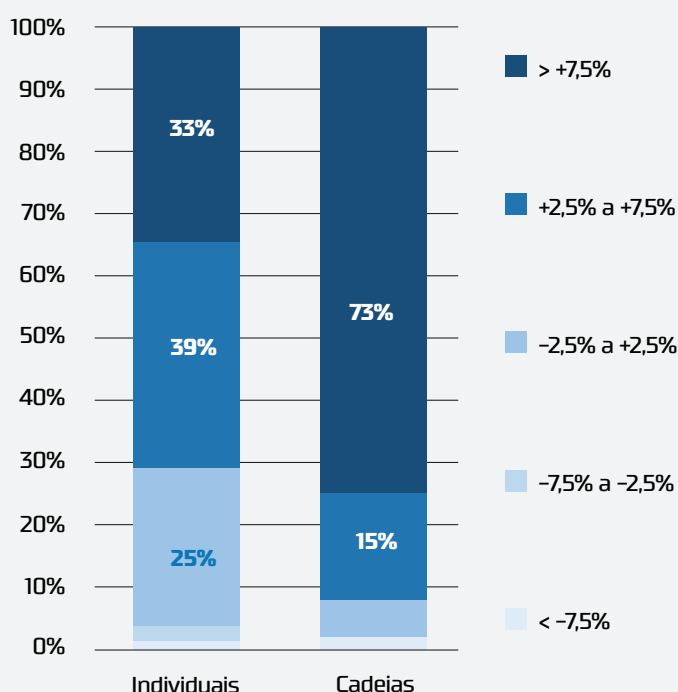
Tabela 22 - Expectativa de evolução da faturação para 2023 em relação a 2022

Evolução da faturação em 2022	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	1%	2%	2%	2%	35%	0%	0%	1%	1%
-7,5% a -2,5%	2%	0%	1%	1%	6%	1%	2%	5%	3%
-2,5% a +2,5%	25%	11%	16%	22%	19%	14%	16%	18%	18%
+2,5% a +7,5%	39%	15%	23%	24%	22%	52%	55%	64%	43%
>7,5% a +2,5%	33%	73%	59%	50%	18%	33%	27%	12%	35%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Existem diferenças estatisticamente significativas entre clubes individuais e cadeias, tal como entre os anos no período de 2016 a 2022, e para os clubes nos escalões de crescimento -2,5% a 2,5% e maior ou igual a 7,5%, entre 2021 e 2022, bem como para os clubes no escalão <-7,5% e nos escalões com expectativa de crescimento maior ou igual a 2,5%, entre 2019 e 2022.

No gráfico 10, podemos visualizar as expetativas da evolução da faturação para 2023, em relação a 2022, por clubes individuais e cadeias. As cadeias têm uma expetativa fortemente mais positiva do que os clubes individuais, com 88% na expetativa de crescer a sua faturação em mais de 2,5%, contra 72% nos clubes individuais. Note-se que 3 em cada 4 clubes pertencentes a cadeias espera crescer em 2023 mais de 7,5%.

Gráfico 10 – Expetativa de evolução da faturação para 2023 em relação a 2022



É ainda de assinalar o facto de 79% dos clubes que cresceram mais de 7,5% em 2022, tenha a expectativa de continuar a crescer a esse ritmo em 2023 e 82% dos clubes que cresceram menos de 2,5% esperam ter um desempenho melhor em 2023, como se pode concluir da tabela 23 que apresenta a distribuição dos clubes pelo cruzamento do crescimento registado em 2022 e a expectativa para 2023.

Tabela 23 – Expectativa de faturação para 2023 versus evolução em 2022

	Expectativa para 2023				
	<-7,5%	-7,5% a -2,5%	-2,5% a +2,5%	+2,5% a +7,5%	> +7,5%
Evolução em 2022	<-7,5%	0,3%	1,8%		
	-7,5% a -2,5%	1,0%	0,3%	0,8%	0,3%
	-2,5% a +2,5%	0,5%	0,3%	5,3%	5,5%
	+2,5% a +7,5%		3,5%	6,5%	1,8%
	> +7,5%		4,3%	10,5%	56,1%

2.11 Resultados operacionais – EBIT¹⁵

Analisando a tabela 24, verificamos que mesmo com o impacto do Covid_19 os clubes nunca, desde 2018, obtiveram EBIT's inferiores a 5% da faturação. A maior parte deles situou-se nos patamares de EBIT's de 10% a 14% [23%], EBIT's de 5% a 9% [21%] e 20% a 24% [21%], em 2022. A situação em 2022 mostrou-se bem melhor que no ano anterior, com 40% dos clubes a registar EBIT's maior ou igual a 20%, quando em 2021 apenas 24% dos clubes tiveram semelhante performance, embora ainda não tão positiva como foi em 2019, com 1 em cada 4 clubes a obter EBIT's maiores ou iguais a 30% nesse ano antes do Covid_19.

Tabela 24 – Distribuição dos clubes por escalão de EBIT

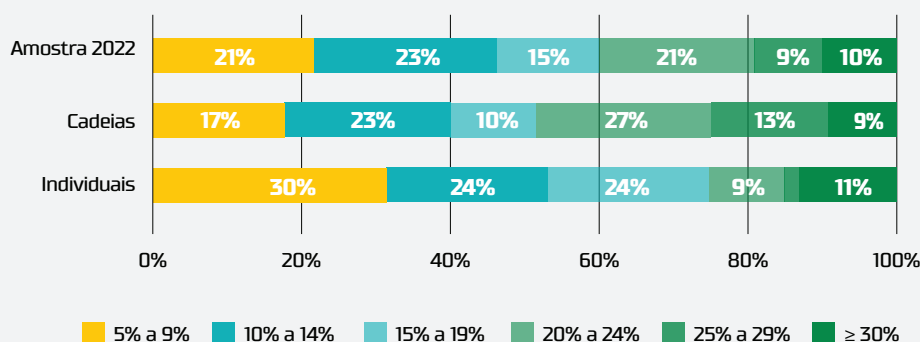
EBIT em % da Faturação	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
< 5	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
5% a 9%	30%	17%	21%	28%	31%	29%	34%
10% a 14%	24%	23%	23%	15%	31%	11%	28%
15% a 19%	24%	10%	15%	33%	8%	16%	8%
20% a 24%	9%	27%	21%	11%	3%	5%	5%
25% a 29%	1%	13%	9%	6%	20%	14%	8%
≥30%	11%	9%	10%	7%	7%	24%	17%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Existirem diferenças estatisticamente significativas entre clubes individuais e cadeias, tal como entre os anos no período de 2018 a 2022, e para todos os escalões de EBIT dos 5% aos 29%, entre 2021 e 2022, bem como para os escalões de EBIT dos 5% aos 14% e superior a 19%, entre 2019 e 2022.

¹⁵ EBIT – *Earnings Before Interest and Taxes* – Lucro antes de juros e impostos.

No gráfico 11, é possível constatar que a distribuição dos clubes por escalão de EBIT's apresenta um quadro mais favorável para as cadeias do que para os clubes individuais. 30% dos clubes individuais apresenta EBIT's de 5% a 9% e nas cadeias 27% apresenta EBIT's de 20% a 24%, com apenas 21% dos primeiros com EBIT's maiores ou iguais a 20%, quando quase metade (49%) dos segundos têm esse nível de EBIT.

Gráfico 11 - Distribuição dos clubes por escalão de EBIT



2.12 Recursos humanos

Neste ponto procuramos acompanhar o perfil da relação dos clubes com os seus recursos humanos, distinguindo desde logo os instrutores (i.e., todos os trabalhadores que sejam pessoal técnico de exercício e saúde) do restante pessoal de apoio, que temos vindo a designar por staff. Ao longo do tempo tem-se confirmado um padrão em menos de um em cada três instrutores trabalham em regime de tempo integral, ao passo que no caso do staff se passa exatamente o inverso. Para 2022, 71% do staff trabalhou a tempo integral e apenas 31% dos instrutores trabalhou nesse regime, de forma muito semelhante ao que se tinha passado em 2021 (tabela 25). No entanto, desde 2019 que se verifica uma ligeira tendência para diminuição da proporção de instrutores que trabalham menos de 20h por semana, e um correspondente aumento naqueles que trabalham de 20 a 29 horas por semana. Em todo o caso, mais de 55% dos instrutores trabalham menos de 30 horas por semana.

No caso do staff, face ao período pré-pandemia regista-se uma pequena redução da percentagem de pessoas a trabalhar a tempo integral, mas mais de 80% trabalha 30 ou mais horas semanais.

Tabela 25 - Regime de horário do pessoal ao serviço instrutores e staff (FTE¹⁶)

	Horas de trabalho por semana	Individuais	Cadeias	Amostra 2022	Amostra 2021	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017
Instrutores	Tempo Integral	29%	31%	31%	32%	26%	27%	27%	23%
	20h a 39h	11%	14%	13%	15%	18%	12%	12%	16%
	20h a 29h	21%	30%	27%	21%	13%	14%	25%	22%
	<20h	39%	25%	29%	32%	43%	47%	36%	40%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Staff	Tempo Integral	56%	77%	71%	69%	82%	84%	85%	71%
	20h a 39h	12%	10%	11%	12%	3%	8%	5%	17%
	20h a 29h	11%	5%	7%	10%	6%	5%	6%	4%
	<20h	22%	7%	11%	10%	9%	4%	4%	8%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Existem diferenças estatisticamente significativas entre clubes individuais e cadeias, tal como para instrutores com 20 a 29h/semana entre 2021 e 2022. Entre os anos no período de 2017 a 2022, bem como para instrutores até 30h de trabalho por semana e do staff em tempo integral, entre 2019 e 2022.

¹⁶ A quantidade de trabalho pode ser medida pelo número de horas trabalhadas e pela sua conversão no equivalente à horas trabalhadas por um trabalhador em regime de tempo integral (40h/semana), estimando-se dessa forma o número de FTE – Full Time Equivalent correspondente às horas trabalhadas nos vários regimes de emprego.

Também é evidente que o regime de horário de trabalho também é mais forte no caso das cadeias, tanto para instrutores como para o staff, havendo maior proporção de trabalhadores com reduzida carga horária semanal nos clubes individuais. Note-se que cerca de 40% dos instrutores nos clubes individuais trabalha menos de 20 horas por semana, ao passo que nas cadeias esse valor é de apenas 25%. No caso do staff, 33% dos trabalhadores trabalham menos de 30 horas semanais nos clubes individuais e apenas 12% o faz nas cadeias.

No ano de 2023, uma nova pergunta em relação aos trabalhadores permitiu passar a analisar o tipo de vínculo contratual, distinguindo o pessoal do quadro do pessoal em regime de outsourcing, tanto para instrutores como para o staff.

Globalmente, verifica-se que as horas trabalhadas pelos instrutores se realizam de forma razoavelmente equitativa entre pessoal do quadro (48%) e pessoal em outsourcing (52%), mas que no caso do staff, mais de 80% das horas trabalhadas (FTE) são por pessoal pertencente ao quadro dos clubes (tabela 26).

Tabela 26 – Regime de horário do pessoal por vínculo ao quadro e outsourcing (FTE)

Tipo de vínculo		Tempo inteiro ≥40/sem	30h a 39h	20h a 29h	< 20h	Amostra 2022
Instrutores	Pessoal do Quadro	79%	20%	18%	37%	48%
	Outsourcing	21%	80%	82%	63%	52%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%
Staff	Pessoal do Quadro	87%	63%	73%	37%	82%
	Outsourcing	13%	37%	27%	63%	18%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%

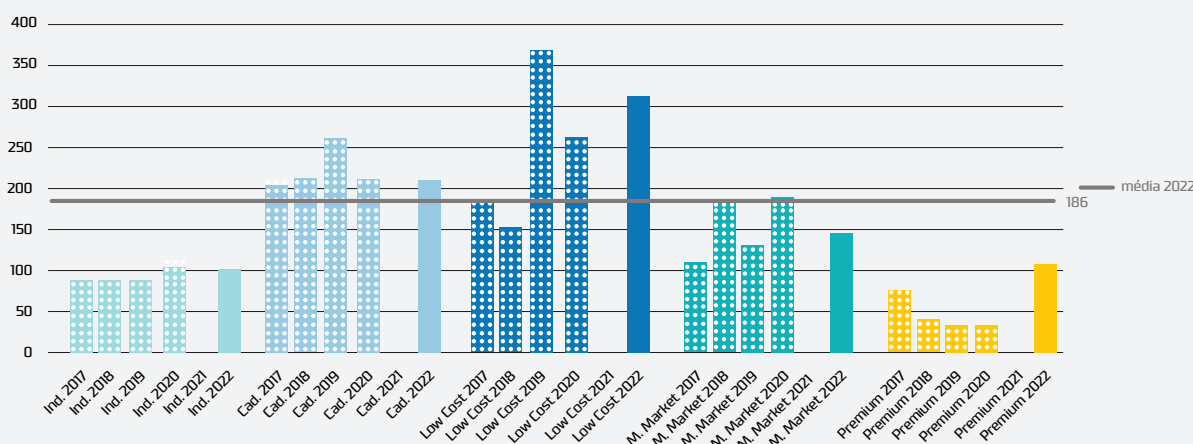
Mas esta realidade não é transversal a todos os regimes de horário de trabalho, pois mesmo entre os instrutores, para aqueles que trabalham a tempo inteiro cerca de 80% pertence ao quadro dos clubes, situação simétrica à que se verifica para os que trabalham 20 a 39 horas por semana. No caso do staff, apenas para aqueles que trabalham menos de 20 horas semanais, a proporção dos que pertencem ao quadro é menor que 50%.

No gráfico 12 é apresentado a quantidade média de sócios-membros por instrutor, desde 2017¹⁷, por tipo de clube e segmento de preço e, consistentemente, os clubes individuais apresentam sempre menos densidade de sócios-membros por instrutor do que cadeias, o que seria de esperar face à diferença do modelo de negócio dominante.

Por outro lado, apesar de alguma variabilidade ao longo do tempo, o segmento de preço Low-cost é o que desde sempre apresenta uma maior densidade de sócios-membros por instrutor, quando comparado com os restantes segmentos de preço. O segmento de preço Premium, por seu lado, está no outro extremo, com a menor densidade de sócios-membros por instrutor, ficando o segmento Mid Market entre ambos, neste indicador.

Também este padrão, persistente no tempo, é coerente com os modelos de negócios subjacentes aos três segmentos de preço.

Gráfico 12 - Número de sócios-membros por instrutor (FTE)



¹⁷ Não são apresentados os dados referentes a 2021, devido a alguma falta de fiabilidade dos mesmos quando desagregados, provavelmente pela disrupção introduzida no período do Covid_19.

3. ESTIMATIVAS PARA A INDÚSTRIA DO FITNESS

Com base nos dados da amostra e informações de mercado nacional e internacional, temos vindo a realizar anualmente algumas estimativas de atividade e emprego para a indústria. Os indicadores de mercado, como é possível visualizar na tabela 26 são: número de clubes; praticantes (sócios-membros); faturação; taxa de penetração¹⁸; trabalhadores FTE.

Atingimos o ponto mais elevado em todos os indicadores em 2019, com 1100 clubes para 688 210 praticantes e uma faturação global de 289 170 mil €. Em 2020 decresceu para 800 clubes (-27%) para 491 355 praticantes (-29%) e uma faturação de 167 408 mil€ (-42%). Em 2021 verificamos uma estabilização destes 3 indicadores, menos 5% de praticantes e menos 1% de faturação, em termos gerais.

Relativamente, a 2022, a tabela 26, demonstra um crescimento para indústria de 2021 para 2022. O número de clubes aumentou 10%, de 800 para 880 clubes. O número de praticantes aumentou 49%, atingindo o número mais elevado desde 2019, para 691 656 praticantes. O volume de faturação aumentou 39%, passou de 165 364 mil€ para 229 218 mil €. A taxa de penetração aumentou 2,2 pontos percentuais, de 4,5% para 6,7%. Ou seja, os indicadores de atividade mostram que em 2022 foi possível recuperar para o nível pré-pandemia, mas sem que isso tenha integralmente sido refletido nos indicadores financeiros, devido, como atrás vimos, a termos valores de mensalidades médias ainda abaixo dos registados em 2019 e sem que a correspondente perda de receita tenha sido compensada por acréscimos significativos de outros tipos de receitas.

Tabela 27 – Resumo das estimativas para a indústria

	2022	2021	2020	2019	2018
Número de ginásios	880	800	800	1 100	1000
Praticantes	691 656	465 600	491 355	688 210	592 834
Faturação global (sem IVA)	229 218 mil€	165 364 mil€	167 408 mil€	289 371 mil€	264 170 mil€
Taxa de penetração na população	6,7%	4,5%	4,8%	6,7%	5,8%
Número de instrutores FTE	9 061	9 652	9 822	12 086	12 872
Número de staff	7 471	7 284	7 130	7 926	9 082

¹⁸ Por 10,3 milhões de habitantes.

Quanto ao nível global de emprego, não só não se verifica qualquer recuperação para os valores pré-pandemia, como, pelo contrário, se consolida a continuada perda de emprego na indústria. Isso é evidente no que concerne aos instrutores, sendo certo que no caso do staff, após a queda significativa em 2020, parece existir uma ténue recuperação desde então.

CONSIDERAÇÕES FINAIS – CONCLUSÕES

O relatório do Barómetro do Fitness Autónoma Portugal Activo tem como objetivo principal caracterizar a indústria e, através das várias edições (desde 2017), identificar traços que ajudem a explicar comportamentos do mercado do fitness em Portugal. Ao longo dos últimos anos, em vários relatórios, foi possível salientar algumas características consolidadas, certas tendências e outros aspetos de evolução menos clara.

Em 2022 verificamos uma retoma da indústria face à regressão sentida por força do Covid_19, tendo o número de clubes aumentado 10%, o número de praticantes 49%, o volume de faturação 39% e a taxa de penetração 2,2 pontos percentuais, em relação a 2021. Já o emprego caiu 2,4% refletindo uma queda de 6,1% nos instrutores, não totalmente compensada pelo aumento de 2,6% no emprego do staff.

Comparativamente à edição do Barómetro do Fitness Autónoma Portugal Activo de 2021 de salientar que o valor da mensalidade média cresceu 3% (passou de 32,37€ para 33,47€) e a taxa de retenção decresceu 12 pontos percentuais (passou de 37% para 25%). Após o Covid_19 verificou-se um decréscimo de 14 pontos percentuais nos clubes com mais de 3000 sócios-membros e de 16 pontos percentuais dos clubes a faturarem mensalmente valores superiores a 75 mil euros. Verificou-se que na faturação anual global 76% da faturação é representada pelas mensalidades e 24% é representada por outras receitas (i.e., 13% treino personalizado; 5% consultas de nutrição; 1% SPA; 5% outras receitas).

De salientar que serviços de mindfulness (yoga, meditação, etc.) são oferecidos por 50% dos clubes, seguindo-se a dança com 52% e o crosstraining com 50%. No entanto, as máquinas de musculação, equipamento cardiovascular, aulas de grupo e treino funcional são os serviços mais oferecidos pelos clubes (valores superiores a 80%).



Em relação aos trabalhadores verifica-se uma ligeira tendência desde 2017, para a diminuição do número de instrutores que trabalham menos de 20h por semana em compensação dos restantes escalões, onde se trabalham mais horas por semana. Relativamente, a outras variáveis do estudo, conclui-se que se mantêm as tendências ao longo do tempo. Nomeadamente, serem mais mulheres (54%) a praticar atividade física nos clubes comparativamente aos homens. Que Lisboa (33%) e Porto (18%) mantêm a tendência de serem os locais com maior número de clubes. As instalações dos clubes individuais são menores (53% tem menos de 500m²) que as instalações das cadeias (66% tem mais de 1000 m²). Nas tipologias, os clubes tradicionais (i.e., ginásios, health clubs e clubes de fitness & saúde) são os que caracterizam maioritariamente a indústria (80%), verificando-se uma tendência para o aumento de unidades franchisadas (12%), aumento dos estudos de treino personalizado (8%) e aumento das boxes de crosstraining (5%).

Com os resultados apresentados parece-nos vislumbrar-se a retoma da indústria, mas os riscos associados ao aumento da inflação, à diminuição do poder de compra, ao aumento do desemprego, ao prolongamento da guerra e ao aumento dos preços das matérias primas-essenciais para o bom funcionamento dos clubes, poderão levar a ajustamentos nos modelos de negócio, nomeadamente quanto à composição das receitas.

O acompanhamento próximo destas transformações, no contexto da atividade dos clubes, a que se poderá juntar outras alterações mais marcadas pelo padrão de prática de atividade física por parte da população, serão críticos para o futuro da indústria e a sustentabilidade dos clubes.

Nessa medida, a participação ativa dos agentes da indústria em projetos que contribuam para esse acompanhamento estruturado, como o Barómetro do Fitness Autónoma Portugal Activo pode continuar a revelar-se um elemento central. Estudos deste tipo permitirão a estudantes, investigadores, profissionais e demais interessados na indústria do fitness, um conhecimento mais profundo e complexo sobre esta atividade económica, potenciando, adicionalmente, melhorias nas estratégias nacionais e internacionais da Portugal Activo, nas estratégias pelos responsáveis pelo fitness nacional/internacional e na captação de investimento estrangeiro.

REFERÊNCIAS

IHRSA (2022). Economic health & societal wellbeing: Quantifying the impact of the global health & fitness sector – Portugal. Deloitte Publications.

Maroco, J. (2014). Análise Estatística com o SPSS Statistics, 6.^a ed., ReportNumber. Pedragosa, V., Cardadeiro, E., & Santos, A. (2022). Barómetro do fitness em Portugal 2021. Edições: AGAP.

Pedragosa, V., & Cardadeiro, E. (2021). Barómetro do fitness em Portugal 2020. Edições: AGAP

- ANEXOS -

INSTRUMENTO QUESTIONÁRIO APLICADO



QUESTIONÁRIO BARÓMETRO DO FITNESS 2022

Caro associado Portugal Activo,

Após o sucesso dos estudos realizados nos anos anteriores vimos, por este meio, dar continuidade à parceria entre a Universidade Autónoma de Lisboa e a Portugal Activo / AGAP, para realização do Barómetro do Fitness referente ao ano de 2022.

Pretendemos desta forma continuar a contribuir para a credibilização nacional e internacional do setor, bem como disponibilizar uma visão geral, agregada e específica do Barómetro a todos os interessados.

Recordamos que, nos termos do contrato celebrado entre a Portugal Activo e os investigadores da Universidade Autónoma de Lisboa estes estão sujeitos a estritas regras de confidencialidade. Nenhuma informação individual ou individualizável será partilhada com a Portugal Activo e apenas será apresentada de forma agregada. A Universidade Autónoma de Lisboa assegura total confidencialidade e anonimato das respostas.

O questionário tem 23 questões e necessitará de cerca de 5 minutos, após recolha de informação preliminar, para o responder.

Nota: No caso de ter mais de uma unidade, deve considerar os dados da unidade que considere representativa do conjunto das suas unidades e em algumas perguntas o conjunto das suas unidades. Se tiver só uma unidade, as respostas referem-se a essa unidade.

MUITO AGRADECEMOS A SUA PARTICIPAÇÃO!

Existem 34 perguntas neste inquérito

**A1. Qual a sua CAE principal?**

- ☐ 93130 – Atividades de ginásio (Fitness)
- ☐ 93110 – Gestão de instalações desportiva
- ☐ 93192 – Outras atividades desportivas
- ☐ 96040 – Atividades de bem-estar físico

☐ Outro:

Se optar por "Outro" escreva o número da CAE para validar.

A2. Quantas unidades teve abertas em dezembro de 2022?

A3. Quantas dessas unidades são franchisadas?

A4. Quantas unidades abriu em:

2019

2020

2021

2022

A5. Em que distrito se encontra a sua unidade?

Por favor, selecione **apenas uma** das seguintes opções:

- | | | |
|---|-------------------------------------|--|
| ☐ Angra do Heroísmo | ☐ Funchal | ☐ Setúbal |
| ☐ Aveiro | ☐ Guarda | ☐ Viana do Castelo |
| ☐ Beja | ☐ Horta | ☐ Vila Real |
| ☐ Braga | ☐ Leiria | ☐ Viseu |
| ☐ Bragança | ☐ Lisboa | |
| ☐ Castelo Branco | ☐ Ponta Delgada | |
| ☐ Coimbra | ☐ Portalegre | |
| ☐ Évora | ☐ Porto | |
| ☐ Faro | ☐ Santarém | |

A6. Quantas das suas unidades se encontram em cada distrito?

Angra do Heroísmo

Évora

Ponta Delgada

Aveiro

Faro

Portalegre

Beja

Funchal

Porto

Braga

Guarda

Santarém

Bragança

Horta

Setúbal

Castelo Branco

Leiria

Viana do Castelo

Coimbra

Lisboa

Vila Real

Viseu

A7. Quantos metros quadrados tem a sua unidade?

< 200 m²

200–499 m²

500–999 m²

1'000–1'499 m²

> 1'500 m²

A8. Quantas unidades tem em cada uma das seguintes categorias de área?

< 200 m²

200–499 m²

500–999 m²

1'000–1'499 m²

> 1'500 m²

A9. Que atividades oferece a sua unidade / uma unidade representativa das suas unidades?

Por favor, selecione **todas** as que se aplicam:

- ☐ Máquinas de musculação
- ☐ Equipamento cardiovascular
- ☐ Aulas de grupo
- ☐ Área de Treino Funcional
- ☐ Crosstraining
- ☐ Atividades para crianças (0-16 anos)
- ☐ Mindfulness (Yoga, meditação)
- ☐ Dança
- ☐ Piscina
- ☐ Desportos de raquete
- ☐ Desportos com bola
- ☐ Sauna / Jacuzzi / Banho Turco
- ☐ Spa / tratamento wellness
- ☐ Aulas virtuais (no ginásio)
- ☐ Aplicações (Fitness Apps)
- ☐ Wearable fitness technology
- ☐ Aulas outdoor
- ☐ On demand (aulas pré-gravadas)
- ☐ Aulas live (ao vivo / streaming)
- ☐ nenhuns das acima

A10. Quantas unidades tem em cada uma das seguintes tipologias?

Pode escolher mais do que uma opção.

Ginásio / Health Club / Club de Fitness & Saúde

Estúdio de treino personalizado
(Treino sempre acompanhado por um profissional)

Boutique de Fitness
(espaço de treino especializado numa determinada atividade:
yoga; pilates; electroestimulação; artes marciais, etc.)

Ginásio Feminino

Box de Crosstraining

A11. Quantas unidades tem na tipologia Boutique de Fitness?

Yoga

Pilates

Electroestimulação

Dança

Artes marciais

Outros

A12. Qual o intervalo de preços da mensalidade (€/mês, incluindo IVA) da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades?

• **Mínimo:**

Mínimo: €/mês, incluindo IVA

Valor base para ter acesso ao serviço excluindo outros proveitos como pt, aluguer cacifo, nutrição, toalhas, bebidas, etc. **Não é pagamento médio.**

• **Máximo:**

Máximo: €/mês, incluindo IVA

Valor base para ter acesso ao serviço excluindo outros proveitos como pt, aluguer cacifo, nutrição, toalhas, bebidas, etc. **Não é pagamento médio.**

A13. Qual a mensalidade média (€/mês, incluindo IVA) da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades por sócio-membro?

€/mês, incluindo IVA

A14. Que serviço(s) inclui a mensalidade média da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades por sócio-membro?

Por favor, selecione **todas** as que se aplicam:

- ☐ Exercício físico
- ☐ Nutrição
- ☐ Toalhas
- ☐ Bebidas
- ☐ Outros

A15. Qual a faturação anual/global (€/ano, sem IVA) na sua unidade?

**A16. Qual a faturação anual global (€/ano, sem IVA):
Do conjunto das suas unidades:**

€/mês, sem IVA

A17. De uma unidade representativa das suas unidades:

€/mês, sem IVA

**A18. Indique a percentagem dessa faturação anual global na sua unidade/
na unidade representativa das suas unidades, que diz respeito a:**

Exercício físico

Serviços de estética

Serviços SPA

Serviços de P. Training

Consultas de nutrição



Reabilitação

Consultas de Psicologia

Outras consultas

Venda de suplementos

Venda de alimentação

Venda de vestuário

Aluguer de espaços

Toalhas

Bebidas

Outras receitas

Formato de resposta (%)

A19. Qual a evolução da faturação anual/global da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades em 2022 em comparação com 2021?

Por favor, selecione **apenas uma** das seguintes opções:

- ☐ Diminuição > 7,5%
- ☐ Diminuição -7,5% ; -5,1%
- ☐ Diminuição -5% ; -2,6%
- ☐ Diminuição -2,5% ; -0,1%
- ☐ Sem variação 0
- ☐ Aumento 0,1% ; 2,5%
- ☐ Aumento 2,6% ; 5%
- ☐ Aumento 5,1% ; 7,5%
- ☐ Aumento > 7,5%

A20. Qual a sua expectativa sobre a evolução da faturação da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades para 2023 em comparação com 2022?

Por favor, selecione **apenas uma** das seguintes opções:

- ☐ Diminuição > 7,5%
- ☐ Diminuição -7,5% ; -5,1%
- ☐ Diminuição -5% ; -2,6%
- ☐ Diminuição -2,5% ; -0,1%
- ☐ Sem variação 0
- ☐ Aumento 0,1% ; 2,5%
- ☐ Aumento 2,6% ; 5%
- ☐ Aumento 5,1% ; 7,5%
- ☐ Aumento > 7,5%



A21. Indique o valor do resultado operacional/EBIT em 2022 (antes de encargos financeiros e impostos) referente à sua unidade / à unidade representativa das suas unidades, em percentagem da faturação anual global.

Por favor, selecione **apenas uma** das seguintes opções:

- ☐ < 5%
- ☐ 5% a 9%
- ☐ 10% a 14%
- ☐ 15% a 19%
- ☐ 20% a 24%
- ☐ 25% a 29%
- ☐ ≥ 30%

A22. Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve na sua unidade, ao longo dos anos indicados abaixo:

2019

2020

2021

2022

A23. Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve ao longo dos anos indicados abaixo:

No conjunto das suas unidades:

2019

2020

2021

2022

A24. Numa unidade representativa das suas unidades:

2019

2020

2021

2022

A25. Indique quantas unidades tem em cada escalão do número médio mensal de sócios-membros em 2022:

< 250	
250-499	
500-999	
1.000-1.999	
2.000-2.999	
≥ 3.000	

A26. Qual o total de cancelamentos acumulados (que deixaram de pagar a mensalidade) na sua unidade / ou no conjunto das suas unidades, de 1 de janeiro a 31 de dezembro de 2022?

A27. Para a sua unidade / ou no conjunto das suas unidades, referente ao período de 1 de janeiro a 31 de dezembro de 2022, indique:

O número de novas inscrições:

O número de reativações:

A28. Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2022, indique o perfil dos sócios-membros da sua unidade / ou no conjunto das suas unidades, médio em percentagem:

Masculino

Feminino

Formato de resposta [%]

A29. Indique por escalão etário o perfil dos sócios-membros da sua unidade / ou no conjunto das suas unidades, médio em percentagem:

• **Masculino**

Até 16 anos

17 a 30 anos

31 a 64 anos

+ 64 anos

Formato de resposta [%]

• **Feminino**

Até 16 anos

17 a 30 anos

31 a 64 anos

+ 64 anos

Formato de resposta [%]

À data de 31 de dezembro ou caso não disponha desses dados, do último mês fechado.

A30. Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2022, indique o perfil de frequência dos sócios-membros da sua unidade / ou no conjunto das suas unidades:

• Frequência semanal (n.º entradas na unidade por semana) média do sócio-membro:

*Por favor, selecione **apenas uma** das seguintes opções:*

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ 6
- ☐ 7

À data de 31 de dezembro ou caso não disponha desses dados, do último mês fechado.

A31. Percentagem média de sócios-membros que, por semana, utiliza a unidade:

≤ 1x

2x a 3x

≥ 4x

À data de 31 de dezembro ou caso não disponha desses dados, do último mês fechado.

A32. Quantas pessoas trabalharam regularmente, em média, na sua unidade / ou no conjunto das suas unidades, ao longo do ano de 2022?

	Tempo inteiro ≥40h/semana	Tempo parcial ≥ 30h e <40h/ semana	Tempo parcial ≥ 20h e <30h/ semana	Tempo parcial <20h/semana
n.º de Instrutores (pessoal do quadro)				
n.º de Instrutores (recibos verdes;outsourcing)				
n.º de outro staff (administração, receção,limpeza, segurança, manutenção, etc. -pessoal do quadro)				
n.º de outro staff (administração, receção,limpeza, segurança, manutenção, etc. -recibos verdes; outsourcing)				

Submeteu o seu inquérito

Obrigado por ter concluído este inquérito.

BARÓMETRO DO FITNESS

AUTÓNOMA • PORTUGAL ACTIVO



UNIVERSIDADE
AUTÓNOMA
DE LISBOA



**PORTUGAL
ACTIVO**

Associação de Clubes de Futebol e Saúde

♦ pessoas ♦ activas ♦ saudáveis