



UNIVERSIDADE
AUTÓNOMA
DE LISBOA



*CENTRO DE ESTUDOS
ECONÓMICOS E INSTITUCIONAIS*

+ *Relatório Final*
**BARÓMETRO
DO FITNESS
EM PORTUGAL
2018**

VERA PEDRAGOSA

PHD, CIP/UAL, PROF. AUXILIAR UAL

EDUARDO CARDADEIRO

PHD, CEEI/UAL, PROF. ASSOCIADO UAL

ÍNDICE

Sumário executivo	1
Introdução	3
1. Metodologia e amostra	5
1.1 Metodologia	5
1.2 Amostra recolhida	6
2. Caracterização da amostra	7
2.1 Cadeias e Clubes Individuais	7
2.2 Antiguidade dos Clubes	8
2.3 Área dos Clubes	8
2.4 Distribuição geográfica	9
2.5 Tipologia dos Clubes	10
2.6 Diversidade de serviços oferecidos	12
2.7 Número de sócios ativos	12
2.8 Novos sócios e cancelamentos	14
2.9 Perfil dos sócios	16
2.10 Mensalidade média	17
2.11 Faturação mensal e tipos de serviços faturados	18
2.12 Crescimento da faturação em 2018	20
2.13 Expetativa de crescimento da faturação, para 2019	21
2.14 Investimento em 2018	22
2.15 Resultados operacionais	23
2.16 Recursos humanos	24
3. O Setor do Fitness	25
3.1 Os utilizadores dos Clubes no Setor do Fitness	25
3.2 A dimensão económica e financeira	30
3.3 O pessoal ao serviço dos Clubes	36
4. Considerações Finais	40
Referências	43
Anexo A	44

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 Constituição da amostra	6
Quadro 2 Clubes individuais ou pertencentes a Cadeias	7
Quadro 3 Clubes por ano de abertura	8
Quadro 4 Distribuição dos Clubes por área	9
Quadro 5 Distribuição geográfica dos Clubes	10
Quadro 6 Tipologias dos Clubes	11
Quadro 7 Serviços oferecidos por tipologia de Clube	12
Quadro 8 Distribuição dos Clubes por escalão de número de sócios	13
Quadro 9 Novos sócios e cancelamentos, por dimensão dos Clubes	14
Quadro 10 Contributos líquidos e taxas de cancelamento	15
Quadro 11 Estrutura etária dos sócios	16
Quadro 12 Frequência de utilização dos Clubes	17
Quadro 13 Mensalidades médias	18
Quadro 14 Distribuição dos Clubes por escalão de faturação	19
Quadro 15 Principais fontes de receitas para os Clubes	20
Quadro 16 Taxas de crescimento da faturação	21
Quadro 17 Expetativa de crescimento da faturação para o ano seguinte	21
Quadro 18 Investimento realizado	22
Quadro 19 EBIT - Resultados operacionais em 2018	24
Quadro 20 Pessoal ao serviço em 2018	24
Quadro 21 Distribuição dos sócios por escalão de número de sócios	26
Quadro 22 Evolução das mensalidades médias, por segmento	31
Quadro 23 Expetativas para 2019 versus crescimento em 2018	33
Quadro 24 Regime horário do pessoal ao serviço	37

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Tendência de concentração dos sócios nos maiores Clubes	26
Gráfico 2 Taxas de retenção dos sócios, por segmento de mercado	27
Gráfico 3 Frequência de utilização dos Clubes, por segmento de mercado	28
Gráfico 4 Perfil etário dos sócios, por segmento de mercado	28
Gráfico 5 Evolução temporal da mensalidade média	29
Gráfico 6 Percentagem de Clubes cuja faturação cresceu mais de 2,5% nesse ano ...	32
Gráfico 7 Crescimento da faturação em 2018, por segmento de mercado	32
Gráfico 8 Expetativa de crescimento da faturação em 2019, por segmento de mercado..	33
Gráfico 9 Distribuição dos Clubes por escalão de EBIT	34
Gráfico 10 Rendibilidades por segmento de mercado	35
Gráfico 11 Nível de investimento, por dimensão do Clube	36
Gráfico 12 Nível de investimento, por ano de abertura	36
Gráfico 13 Instrutores por vínculo em cada segmento de mercado	38
Gráfico 14 Membros do <i>staff</i> por vínculo em cada segmento de mercado	38
Gráfico 15 Número de sócios por instrutor (FTE)	39
Gráfico 16 Número de sócios por membro do <i>staff</i>	40

SUMÁRIO EXECUTIVO

1. O facto de pertencerem ou não a uma Cadeia continua a ser um dos principais fatores distintivos dos Clubes. Os Clubes Individuais são mais pequenos, têm menor taxa de crescimento da faturação e rendibilidade, têm mensalidades mais elevadas e uma utilização mais intensiva de sócios.

2. Os Clubes Individuais também apresentam maior diversidade de tipologias e atraem sócios num leque mais alargado de faixas etárias, registam frequências médias de utilização maiores e conseguem atingir taxas de retenção dos sócios mais elevadas.

3. O segmento de mercado a que pertence cada Clube é igualmente um importante fator distintivo, com os segmentos mais altos a registarem maior crescimento das mensalidades e da faturação, rendibilidades mais elevadas, maiores taxas de retenção de sócios e maior capacidade de atração das diversas faixas etárias, bem como uma maior intensidade de utilização de sócios.

4. A oferta continua geograficamente muito concentrada em apenas seis distritos – Lisboa (30%), Porto (18%), Setúbal (10%), Braga (9%), Aveiro (6%) e Leiria (6%) – sendo que no conjunto dos restantes distritos apenas se localizam 20% dos Clubes, concentração essa mais marcada nas Cadeias.

5. Também se regista forte concentração da tipologia Ginásio/Health Club/Clube de Fitness e Saúde (83% dos Clubes) e a generalização da oferta de máquinas de musculação, equipamento cardiovascular, treino personalizado e aulas de grupo, todos referidos por mais de 85% dos Clubes.

6. Assiste-se a um aumento da dimensão dos Clubes e os sócios têm-se concentrado crescentemente em Clubes com pelo menos 2.000 sócios. Em 2018, 3 em cada 4 sócios estavam associados a Clubes destas dimensões.

7. Os Clubes têm tido capacidade para ir aumentando o número de sócios, embora o contributo líquido para esse aumento seja heterogéneo, resultado da conjugação da sua dimensão e da capacidade de retenção dos sócios. Globalmente a taxa de cancelamentos diminuiu em 2018 de 69% para 65%, mas o valor ainda é muito elevado exigindo aos Clubes um enorme esforço de angariação de novos sócios ou de reativação de antigos sócios, em especial nas Cadeias em que a taxa de

cancelamentos quase atinge os 70%, contra 50% nos Clubes Individuais.

8. Os sócios são maioritariamente mulheres (53%) e o escalão etário dominante é o dos 31 aos 64 anos (46%), seguido do escalão dos 16 aos 30 anos (41%).

9. Em média, os sócios utilizaram os Clubes 1,9 vezes por semana, com igual proporção de sócios a utilizar até uma vez por semana e 2 a 3 vezes por semana (cerca de 44%). A frequência média nos Clubes Individuais é significativamente maior (2,8 vezes por semana) do que nas Cadeias (1,7 vezes por semana).

10. A mensalidade inverteu em 2017 o ciclo descendente iniciado em 2011, tendo-se fixado nos €39,96 em 2018, a par de crescimentos significativos na faturação dos Clubes, 60% dos quais reportou crescimentos superiores a 2,5% (apenas 13% reportou quedas superiores a 2,5%). Também o desempenho ao nível dos resultados foi positivo, com 62% dos Clubes a reportarem EBIT entre 5% e 15% do valor da faturação e 17% dos Clubes EBITs acima dos 30%.

11. Os gestores dos Clubes parecem estar otimistas relativamente a 2019, pois 36% espera ter um crescimento da faturação no corrente ano melhor do que o que obteve em 2018 e metade deles espera crescer o mesmo que no ano anterior.

12. Os instrutores têm regimes de trabalho nos Clubes com menor número de horas semanais do que os membros do *staff*. Enquanto 85% dos membros do *staff* trabalham a tempo inteiro, apenas 27% dos instrutores o faz, sendo que 36% trabalha menos de 20 horas por semana em cada Clube.

13. Globalmente a intensidade de utilização do trabalho tem-se mantido estável, mas essa evolução aparenta ser heterogénea entre Clubes.

14. Finalmente, a equipa do CEEI/UAL considera que a consistência metodológica ao longo do tempo é indispensável para que se possa ir aprofundando cada vez mais a análise do Setor do Fitness em Portugal, mas seria útil reforçar a dimensão da amostra para se poderem fazer cruzamentos de dados sem comprometer a significância estatística dos mesmos. Também será muito importante que ao longo do corrente ano se obtenham alguns dados sobre Setor como um todo, que permitam extrapolações mais robustas a partir dos dados da amostra anual obtida com o questionário que serve de base ao Barómetro do Fitness.

INTRODUÇÃO

O presente relatório sobre o Barómetro do Fitness em Portugal em 2018, dá corpo à segunda edição deste barómetro elaborada ao abrigo do acordo estabelecido entre a AGAP | Portugal Activo e o CEEI/UAL – Centro de Estudos Económicos e Institucionais da Universidade Autónoma de Lisboa no primeiro trimestre de 2018, por um período de quatro anos.

Enquadra-se, por isso, num projeto de médio prazo destinado a recolher informação sobre o Setor do Fitness em Portugal, assente numa metodologia de recolha de informação anual que se pretende robusta e consistente no tempo, por forma a permitir ir caracterizando a atividade nacional dos Clubes de Fitness.

Para isso é muito importante reforçar a importância de uma participação alargada dos Clubes no preenchimento do questionário anual a realizar sempre no final do mês de Janeiro, sem prejuízo do CEEI/UAL em conjunto com a AGAP | Portugal Activo irem otimizando os processos de recolha para minimizarem o esforço incorrido pelos Clubes que nele participam. A manutenção do mesmo questionário ao longo do tempo, já de si constitui um contributo nesse sentido.

Já em 2018 foi aplicada uma versão reduzida do questionário agora utilizado, e foi elaborada pela AGAP | Portugal Activo uma *fact sheet* com os principais dados recolhidos referentes a 2017, sendo que no presente relatório, para além dos dados referentes a 2018, também são dados detalhes sobre os dados de 2017, que não constavam dessa *fact sheet*.

Pela primeira vez foi recolhida informação sobre o perfil dos sócios dos Clubes de Fitness em Portugal e dados sobre a rentabilidade da atividade, cobrindo, assim, duas áreas importantes que importa ir acompanhando.

Ao longo de todas as edições anteriores, foram sendo utilizadas as amostras anuais recolhidas para fazer estimativas de âmbito nacional para o Setor do Fitness, nomeadamente quanto a sócios utilizadores dos Clubes, volume de negócios e emprego, as quais têm sido fornecidas para publicação anual pela Europe Active.

A dificuldade em fazer essa extrapolação de dados da amostra para o todo nacional, particularmente pela falta de variáveis fidedignas que caracterizem o todo nacional, terá levado a que ao longo do tempo se fossem seguindo várias abordagens metodológicas.

Desde de 2017 que o CEEI/UAL adotou a abordagem descrita no Barómetro do Fitness 2016, cujos valores estimados estão publicados nas edições de 2017, 2018 e 2019 do European Health and Fitness Market, publicadas pela Europe Active.

Para 2018 estimou-se um total 592,8 mil sócios, um volume de negócios global de 264,17 milhões de euros e um nível de emprego correspondente a 12.872 instrutores FTE e a 9.082 membros do *staff* FTE. Para além dessas estimativas, também foram fornecidos à Europe Active alguns dados preliminares sobre o Setor em Portugal, que pontualmente poderão ter sofrido algum ajustamento neste relatório devido ao processo mais aprofundado de validação da base de dados resultante do questionário.

A maioria dos resultados da análise dos dados pode ser extrapolada para o Setor, atendendo à dimensão da amostra obtida, bem como à consistência de resultados no tempo. Porém, há casos em que a dimensão da amostra se revela insuficiente para fazer cruzamentos de informação que poderiam ajudar a perceber mais aprofundadamente a atividade deste Setor, ou em que as oscilações longitudinais não permitem conclusões robustas. Deste ponto de vista, a continuidade de recolha de informação revela-se importantíssima, na medida que permite acumular uma base de dados com maior potencial de exploração analítica.

Neste relatório, após um breve capítulo metodológico, optou-se por apresentar os resultados em dois capítulos, um primeiro com uma caracterização, eminentemente descritiva, da amostra, mas já fazendo comparações com os dados de anos anteriores, e um segundo em que se apresentam os resultados do cruzamento de diversas variáveis procurando identificar características do Setor, agrupando esse capítulo em temas relacionados com os sócios, com os dados económicos e financeiros e com o pessoal ao serviço. O relatório termina com um capítulo de considerações finais.

A equipa da UAL que elaborou este relatório agradece o empenho e envolvimento da AGAP | Portugal Activo, em particular do seu Presidente, bem como a colaboração no tratamento de dados dada pela Prof. Luísa Ribeiro, investigadora CIP/UAL.

1. METODOLOGIA E AMOSTRA

Neste capítulo, começamos por apresentar a metodologia e procedimentos de recolha da informação e seguidamente os dados gerais da amostra utilizada para dar resposta aos objetivos do estudo.

1.1 METODOLOGIA

A metodologia seguida para recolha da informação de base à elaboração do Barómetro do Fitness foi a definida com a AGAP | Portugal Activo em 2018, com o objetivo de realização das quatro edições referentes aos anos de 2017 a 2020, assegurando dessa forma a consistência metodológica necessária a análises longitudinais que permitam o acompanhamento das principais tendências no Setor.

Concretamente, foi desenvolvido em 2018 um questionário que procurou abordar as principais questões tratadas nos anos anteriores, incluindo as que são necessárias para dar resposta ao pedido de informação anual da publicação europeia promovida pela Europe Active, mas também dar resposta a outras preocupações do Setor até então não tratadas, nomeadamente o perfil dos sócios dos Clubes, as fontes de receitas e um indicador de rentabilidade (EBIT – *Earnings Before Interest and Taxes* /Resultados Antes de Juros e Impostos).

Este questionário, aplicado em versão simplificada em 2018 (por referência a 2017), foi agora aplicado na sua versão completa, à semelhança do que acontecerá nos próximos anos (sem prejuízo de eventuais ajustamentos), a qual procurou o necessário equilíbrio entre a quantidade de detalhe da informação solicitada e a facilidade e simplicidade de resposta.

Antes da sua aplicação o questionário foi validado através de um focus group de 8 Clubes voluntários que permitiu refinar as questões e a sua forma de apresentação junto dos inquiridos. O questionário aplicado continha 20 questões e levava em média 15 minutos a ser respondido. As principais questões incidiam sobre o ano de abertura do Clube, a localização geográfica, a tipologia do Clube, os serviços oferecidos, o número de sócios ativos, as angariações, as reactivações e desistências, o género dos sócios e frequência semanal de utilização dos Clubes, a faturação anual, sua evolução no último ano e expetativas de evolução no corrente

ano, o investimento realizado, a rendibilidade e, finalmente, os trabalhadores (questionário em anexo).

O questionário foi aplicado através da plataforma online LimeSurvey, cujo acesso foi configurado para uma base de dados de mais de oito centenas de Clubes fornecida pela AGAP | Portugal Activo, contendo a identificação dos mesmos, bem como o nome e email de um responsável.

Após verificação dessa base de dados, foi enviado um e-mail a todos os Clubes explicitando o objetivo do estudo e fornecendo as credenciais de acesso ao questionário, credenciais essas que não permitem a identificação de qualquer resposta, mas apenas se destinaram a assegurar o controlo de acessos e a monitorizar as taxas de resposta. Todos os Clubes participaram de forma voluntária e foi garantido o anonimato e confidencialidade dos dados. Os dados fornecidos foram analisados através o SPSS versão 24.0, tendo sido aplicados testes estatísticos sempre que necessário validar a significância de diferenças detetadas entre categorias ou a relação entre variáveis discretas, nomeadamente o teste Z e o Qui-quadrado.

1.2 AMOSTRA RECOLHIDA

A amostra obtida por conveniência, resultado de 316 respostas, das quais apenas 228 foram validadas, correspondendo a um total de 346 Clubes.

Trata-se de uma dimensão na mesma ordem de grandeza da obtida em 2016 e 2017, suficiente para se poder considerar representativa do universo de Clubes no Setor do Fitness em Portugal, embora face à obtida para 2017 se tenha registado uma redução de cerca de 10% no número de respostas e de 8% no número de Clubes representados (Quadro 1). Esta redução poderá ser reflexo de no ano anterior se ter aplicado uma versão reduzida deste mesmo questionário.

Quadro 1 - Constituição da amostra

	Questionário			
	2018	2017	2016	2015
Respostas	228	253	186	262
Clubes	346	377	291	314

Em todo o caso, com esta amostra é possível obter resultados globais com uma margem de erro de aproximadamente 4,3%, para um intervalo de confiança de 95%.

A otimização, conjuntamente com a AGAP | Portugal Activo, do planeamento e procedimentos de aplicação do questionário nos próximos anos poderá contribuir para alargamento desta amostra.

2. CARATERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Esta seção tem como objetivo apresentar os dados gerais da amostra recolhida no sentido de fornecer uma visão geral caracterizadora do Setor do Fitness em Portugal no final de 2018, bem como a sua evolução face aos anos anteriores, seguindo as várias áreas em que incidiu o questionário.

Uma análise mais aprofundada desta informação constará no próximo capítulo.

2.1 CADEIAS E CLUBES INDIVIDUAIS

Um dos aspetos distintivos dos operadores neste mercado é o facto de pertencerem, ou não, a uma Cadeia de Fitness (independentemente do modelo de negócio passar por Clubes próprios ou por um modelo de franchising), pelo que se faz a identificação dos Clubes de Fitness como sendo “individuais”, caso em que não pertençam a nenhuma Cadeia, ou pertencendo a uma Cadeia.

Dos 346 Clubes representados na nossa amostra, 185 são individuais e 161 pertencem a Cadeias, ou seja, 53% e 47%, respetivamente (Quadro 2). Embora se registre na amostra um peso dos Clubes pertencentes a Cadeias ligeiramente superior ao da amostra de 2017, a estrutura da amostra a este respeito tem-se mantido razoavelmente estável (AGAP, 2017; Europe Active, 2018).

Quadro 2 - Clubes individuais ou pertencentes a Cadeias

	2018		2017		2016	
Individuais	185	53%	213	56%	158	54%
Cadeias	161	47%	164	44%	133	46%

Como se verá ao longo do relatório, em vários aspetos esta caracterização entre Clubes Individuais e pertencentes a Cadeias está associada a distintos perfis de Clubes, pois será de esperar que possa haver aqui dois tipos de gestão diferentes.

53% são Clubes Individuais, mas que apenas têm 22% dos sócios

2.2 ANTIGUIDADE DOS CLUBES

Este é o primeiro barómetro em que foi recolhida informação sobre a antiguidade dos Clubes, com o objetivo de detetar diferenças de perfil nas aberturas ao longo do tempo, nomeadamente, para os três últimos anos.

Verifica-se que cerca de 60% dos Clubes na amostra têm data de abertura anterior a 2016 e 30% abrem nos dois últimos anos (Quadro 3).

Quadro 3 - Clubes por ano de abertura¹

Ano de abertura	Individuais	Cadeias	Amostra
<2016	64%	54%	59%
2016	10%	12%	11%
2017	11%	16%	13%
2018	15%	18%	17%
Todos	100%	100%	100%

No caso dos Clubes pertencentes a Cadeias, o peso dos que têm menos de 3 anos é claramente maior do que nos Clubes Individuais – 34% contra 26%, respetivamente – ao passo que os que abriram antes de 2016 representam uma maior proporção nos Clubes Individuais – 63% contra 54%, nas Cadeias – sugerindo uma maior antiguidade dos Clubes Individuais.

2.3 ÁREA DOS CLUBES

Os Clubes foram divididos em cinco tipologias de áreas, idênticas às utilizadas na publicação europeia da Europe Active, que variam de 0 a 200 m² até mais de 1.500 m². Como se pode verificar no Quadro 4, regista-se uma forte concentração de Clubes em espaços com mais de 1.000 m², ao passo que os espaços até 500 m² não ultrapassam os 30% do total.

1. Devido aos arredondamentos parcelares os somatórios poderão não obter os 100%. Este comportamento poderá verificar-se ao longo dos vários quadros apresentados.

Aparentemente este padrão tem-se reforçado ao longo dos últimos anos, pois a percentagem de Clubes com mais de 1.000 m² nas amostras de 2016 e 2017 pouco ultrapassavam os 40% enquanto no outro extremo, os que eram inferiores a 500 m² rondavam os 36%.

Há uma tendência de aumento da dimensão dos Clubes, particularmente marcada pelas Cadeias.

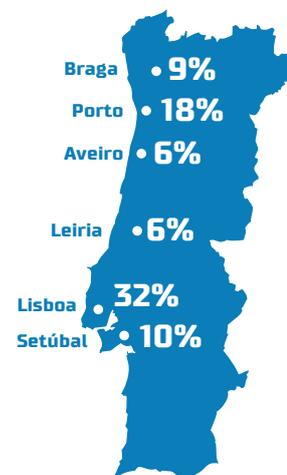
Quadro 4 - Distribuição dos Clubes por área

Área (m ²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
0 a 200	17%	6%	12%	15%	14%
200 a 500	34%	0%	18%	21%	21%
500 a 1000	24%	7%	16%	23%	21%
1000 a 1500	11%	30%	20%	20%	11%
mais de 1500	14%	57%	34%	21%	33%
Todos	184	161	345	377	291

Essa evolução parece ser explicada essencialmente pelo aumento do peso dos Clubes de maior área naqueles que pertencem a Cadeias, uma vez que há diferenças significativas entre estes e os Clubes Individuais. Efetivamente, nos Clubes Individuais o peso dos que têm áreas inferiores a 500 m² é de 50% – contra 6%, para as Cadeias – e o daqueles com áreas superiores a 1.000 m² não ultrapassa os 25% – contra 87%, para as Cadeias –, sem que se tenha registado uma clara tendência de alteração de estrutura dos Clubes Individuais entre 2016 e 2018. Ao invés, nas Cadeias estes maiores Clubes representavam 2/3 dos Clubes em 2016 e quase atingiram os 90% em 2018.

2.4 DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

A amostra é composta por Clubes localizados em 17 distritos, mas verifica-se uma forte concentração em Lisboa e Porto, 30% e 18% respetivamente. Destacam-se ainda Setúbal (10%), Braga (9%), Aveiro (6%) e Leiria (6%), com o conjunto dos restantes distritos a representar apenas 20% dos Clubes da amostra (Quadro 5). Nenhum Clube das Regiões Autónomas respondeu ao questionário.



Para o conjunto da amostra a distribuição geográfica não sofreu alterações relevantes face à amostra de 2016 (AGAP, 2017), embora a concentração em torno daqueles seis distritos (80%) se tenha reforçado ligeiramente nesse período, pois representava 73%.

Quadro 5 - Distribuição geográfica dos Clubes

Área (m ²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2016
Açores				2%
Aveiro	7%	6%	6%	4%
Beja	1%	0%	0%	
Braga	11%	8%	9%	9%
Bragança	1%	1%	1%	0%
Castelo Branco	2%	0%	1%	1%
Coimbra	5%	3%	4%	4%
Évora	2%	2%	2%	1%
Faro	5%	2%	4%	3%
Guarda	1%	1%	1%	0%
Leiria	9%	3%	6%	5%
Lisboa	26%	33%	32%	31%
Madeira				3%
Portalegre	1%	0%	0%	
Porto	11%	26%	18%	17%
Santarém	3%	1%	2%	5%
Setúbal	12%	8%	10%	8%
Viana do Castelo	1%	3%	2%	4%
Vila Real	0%	0%	0%	1%
Viseu	2%	3%	2%	2%
Todos	100%	100%	100%	100%

Porém, a concentração em Lisboa e Porto é muito mais acentuada no caso das Cadeias (60%) do que no caso dos Clubes Individuais (36%), sendo que nestes últimos surgem com peso reforçado os quatro distritos seguintes, em especial Setúbal (12%) e Braga (11%), quando para as Cadeias estes distritos não representam mais de 8% cada um. No caso dos Clubes Individuais, Setúbal chega mesmo a ficar em 2º lugar, ultrapassando o Porto.

Nota-se ainda um aumento do peso dos seis primeiros distritos de 64% para 75%, nos Clubes Individuais, entre 2016 e 2018, sem que se registe nenhuma alteração a este nível para as Cadeias.

Agravou-se para 80% a concentração de Clubes em Lisboa, Porto, Setúbal, Braga, Aveiro e Leiria.

2.5 TIPOLOGIA DOS CLUBES

Neste questionário foram identificadas 5 tipologias de Clubes: Ginásio/Health Club/Clube de Fitness & Saúde (G/HC/CF&S); Estúdio de Treino Personalizado (ETP); Boutique de Fitness (BFit); Ginásio Feminino (GF); e Box de Treino Funcional/Crossfit (BTF/CF). Face ao questionário de 2016, foi acrescentada uma tipologia, com o objetivo de procurar identificar tendências futuras.



De entre as tipologias consideradas os G/HC/CF&S representam 83% da amostra, muito destacados dos ETP, que surgem em segundo lugar apenas com 8% dos casos, seguidos das BTF/CF (4%), dos GF (3%) e das BFit (2%). O peso esmagador dos G/HC/CF&S é ainda reforçado nas Cadeias, entre as quais representa 91% dos casos. Já no caso dos Clubes Individuais, esta tipologia representa $\frac{3}{4}$ dos casos e surgem com algum destaque os ETP, a representar 10% dos Clubes (Quadro 6).

Quadro 6 - Tipologias de Clubes

Tipologia	Individuais	Cadeias	Amostra
Gin./H. Club/C. Fit&S	76%	92%	83%
Estúdio treino pers.	10%	5%	8%
Box/Crossfit[®]	7%	1%	4%
Ginásio Feminino	5%	1%	3%
Boutique de Fitness	2%	1%	2%
Todos	100%	100%	100%

Embora em 2016 apenas se considerassem quatro tipologias, não permitindo uma comparação direta com os resultados referentes a 2018, pode identificar-se algum paralelismo de padrão, com os então designados Ginásios Convencionais representavam 74% dos casos, claramente destacados das restantes tipologias (AGAP, 2017). Já os GF parecem estar a perder peso, registando entre 2016 e 2018 uma queda de 10% para 3% no peso das respetivas amostras.

83% dos Clubes inserem-se na tipologia Ginásio/Health Club/Clube de Fitness e Saúde

2.6 DIVERSIDADE DE SERVIÇOS OFERECIDOS

Entre a diversidade de serviços oferecidos, a disponibilização de máquinas de musculação, de equipamento cardiovascular, as aulas de grupo e o treino funcional são referidos por cerca de 89% dos Clubes da nossa amostra, destacadamente afastados dos serviços de bem-estar – sauna e SPA/Wellness – referidos em 32% dos casos, seguidos de muito perto pela disponibilização de piscina (28%). Finalmente, os desportos de raquete e desportos de bola apenas são oferecidos por 7% e 4% dos Clubes, respetivamente (Quadro 7). Esta estrutura é muito semelhante à verificada em 2016 (AGAP, 2017), com ligeiras diferenças estatisticamente não significativas.

Quadro 7 – Serviços oferecidos por tipologia de Clube

Área (m ²)	Gin./H. Club /C. Fit&S	Estúdio trein. pers.	Box/ Crossfit®	Ginásio Feminino	Boutique de Fitness	Amostra 2018	Amostra 2016
Máq. Musculação	99%	44%	50%	33%	67%	89%	86%
Eq. Cardiovascular	97%	41%	57%	58%	67%	89%	86%
Aulas Grupo	96%	30%	79%	100%	83%	89%	95%
Treino Funcional	92%	81%	93%	25%	83%	88%	86%
Piscina	33%	0%	0%	8%	33%	28%	30%
Desp. Raquete	9%	0%	0%	0%	0%	7%	11%
Desportos Bola	5%	0%	0%	0%	0%	4%	3%
Sauna	38%	0%	0%	8%	33%	32%	36%
SPA & Wellness	35%	15%	7%	17%	33%	32%	35%
Nenhum acima	0%	11%	0%	0%	0%	1%	n.a.

Quanto à disponibilização destes serviços por tipologia de Clube, a diferente natureza da atividade das várias tipologias está claramente refletida nos serviços disponibilizados, como é evidente com 100% dos GF a terem aulas de grupo, a apresentarem um menor peso de máquinas de musculação e equipamento cardiovascular, bem como a total ausência de desportos de raquete ou com bola. Ainda a título de exemplo, também os ETP e os BTF/CF apresentam um muito menor de peso da disponibilização de máquinas de musculação e equipamento cardiovascular (entre 40% e 60%) e ausência de piscina, desportos de raquete ou com bola e sauna.

2.7 NÚMERO DE SÓCIOS ATIVOS

O número médio de sócios ativos ao longo de 2018 foi de 430.794 para o conjunto de Clubes que fazem parte da amostra, sendo que 78% se concentram



ESTIMATIVA DO
NÚMERO DE SÓCIOS
EM PORTUGAL
539.000

em Clubes pertencentes a Cadeias. Distribuindo os Clubes pelos sete escalões de dimensão de número de sócios que vêm sendo utilizados nas várias edições do Barómetro do Fitness – menos de 250 sócios no escalão mais baixo e mais de 3.000 sócios, para os maiores Clubes – o primeiro escalão (<250 sócios) continua a ser o mais representativo com cerca de ¼ dos Clubes da amostra (27%), embora apresente uma tendência de queda, pois em 2015 representava 46% e nos dois anos seguintes 1/3 das respetivas amostras (Quadro 8). Em cada um dos restantes escalões de sócios ficam entre 13% e 18% dos Clubes, com uma eventual tendência de crescimento dos Clubes com mais de 2.000 sócios, mas com variações entre os dois escalões de maior número de sócios que não conferem robustez estatística a essa tendência.

Quadro 8 - Distribuição dos Clubes por escalão de número de sócios

N.º de sócios	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<250	44%	6%	28%	34%	32%
250-499	27%	8%	18%	18%	16%
500-999	14%	11%	13%	19%	17%
1.000-1.999	10%	17%	13%	9%	12%
2.000-2.999	4%	29%	15%	3%	9%
≥3.000	1%	29%	13%	17%	14%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%

Porém, esse padrão de distribuição é muito distinto entre os Clubes pertencentes a Cadeias e Clubes Individuais. Enquanto que mais de 70% destes últimos tem menos de 500 sócios (à semelhança dos anos anteriores), esta dimensão de Clube apenas representa 14% dos que pertencem a Cadeias, percentagem que caiu para metade do que se registava em 2016 (em 2017 já tinha caído para 24%).

Esta tendência de concentração das Cadeias em Clubes de maior dimensão também está refletida nos escalões com mais de 2.000 sócios, a que correspondem cerca de 60% destes Clubes, contra cerca de 40% nos anos anteriores. Verifica-se, contudo, que ao longo dos três últimos anos se tem reforçado o escalão de 2.000 a 2.999 sócios em detrimento do escalão de mais de 3.000 sócios.

Quase 430 mil sócios
na amostra de 2018.

2.8 NOVOS SÓCIOS E CANCELAMENTOS

Em 2018 verificou-se, entre a entrada de 340.352 novos sócios (angariados 248 786 sócios e reativações de 91 566 sócios) e 279.285 cancelamentos, um saldo positivo de 61.067 de sócios para o conjunto dos Clubes na amostra. Estes valores sugerem um crescimento de cerca de 17% do número de sócios neste ano, menor do que o correspondente em 2016 (23%).

A maior angariação de sócios continua no escalação de Clubes com mais de 3.000 sócios (46%) mas como estes Clubes apresentam igualmente a mais elevada percentagem de cancelamentos (53%), apenas contribuem com 15% do ganho líquido de sócios ao longo de 2018, um contributo semelhante ao dos Clubes no escalão dos 250 a 499 sócios.

O escalão de Clubes com menos 250 sócios, por seu lado, é o que apresenta menor número de novos sócios (3%) mas uma percentagem de cancelamentos ainda menor (2%) o que lhe permite contribuir com 9% no ganho líquido de sócios, assemelhando-se aos Clubes do escalão de 2.000 a 2.999. Na verdade, destacadamente, o maior contributo para o aumento do número de sócios vem dos escalões intermédios (500 a 1.999 sócios) que, em conjunto, contribuem com mais de 50% dos 61 mil novos sócios em 2018 (Quadro 9), apesar de representarem apenas 20% do número total de sócios (Quadro 21).

+ 340 mil novos sócios
- 279 mil cancelamentos
= mais 61 mil sócios
em 2018

Quadro 9 - Novos sócios e cancelamentos, por dimensão dos Clubes

N.º sócios	n.º de sócios angariados ou reativações	Média sócios ang./Clube	n.º desistências	média desist. por Clube	contributo líquido
<250	10 125 3%	116	4 928 2%	57	5 197 9%
250-499	23 290 7%	395	14 003 5%	237	9 287 15%
500-999	27 536 8%	656	16 568 6%	394	10 968 18%
1.000-1.999	43 475 13%	1 011	22 498 8%	523	20 977 34%
2.000-2.999	78 408 23%	1 568	72 925 26%	1 459	5 483 9%
≥3.000	157 518 46%	3 663	148 363 53%	3 450	9 155 15%
Todas as unidades	340 352 100%	1 050	279 285 100%	862	61 067 100%

Comparando com 2016 [AGAP, 2017], também os Clubes de maior dimensão haviam sido responsáveis pela maior parcela de novos sócios (embora de forma menos expressiva) mas não se tinha verificado uma tão grande desproporção nos cancelamentos, pelo que o contributo líquido para o saldo de novos sócios era relativamente proporcional ao contributo para novos sócios.

Quando se analisa estas variações no número de sócios distinguindo os Clubes que pertencem ou não a Cadeias, verifica-se que apesar dos Clubes Individuais terem apenas 22% do número total de sócios, contribuíram com 42% do acréscimo de sócios em 2018, um contributo líquido de quase 26 mil sócios, maioritariamente graças aos Clubes com 500 a 999 sócios, que deram um contributo de 14% do aumento global de 61 mil sócios. Note-se que este contributo é muito semelhante ao dado pelos Clubes com 3.000 ou mais sócios e superior ao contributo dos Clubes com 2.000 a 2.999 sócios pertencentes a Cadeias. Em todo o caso, os Clubes de Cadeias no escalão de 1.000 a 1.999 são os que dão o maior contributo líquido, com ¼ dos 61 mil sócios a mais em 2018 (Quadro 10).

Estas variações são naturalmente resultados do efeito conjugado das dinâmicas dos vários tipos de Clubes, nomeadamente da taxa de cancelamento dos sócios ao longo do ano² (*attrition rate*), a qual se fixou na ordem dos 65%, ou seja, por cada 100 sócios ativos 65 cancelaram a sua inscrição em 2018. Este valor, ligeiramente inferior ao registado em 2016 [AGAP, 2017] indica uma melhoria na capacidade de retenção de sócios, que em dois anos passa de uma taxa de retenção de 31% para 35%.

Quadro 10 - Contributos líquidos e taxas de cancelamento

N.º sócios	Contributo Líquido			Taxa de Cancelamento		
	Individuais	Cadeias	Amostra	Individuais	Cadeias	Amostra
<250	5 036	161	5 197	58%	44%	57%
250-499	6 190	3 097	9 287	67%	62%	66%
500-999	8 359	2 609	10 968	49%	60%	53 %
1.000-1.999	5 886	15 091	20 977	44%	41%	42%
2.000-2.999	-233	5 716	5 483	50%	57%	56%
≥3.000	487	8 668	9 155	31%	83%	81%
Todas as unidades	25 725	35 342	61 067	50%	69%	65%

2. A taxa de cancelamento é calculada pelo rácio entre o número total de sócios que ao longo do ano cancela a sua inscrição num Clube e o número médio de sócios nesse mesmo ano.

 **RETENÇÃO DOS SÓCIOS NOS CLUBES**

INDIVIDUAIS	CADEIAS
50%	31%

Mas à semelhança do que se passava em 2016, a capacidade de retenção dos sócios é significativamente maior nos Clubes Individuais – 50% – do que nas Cadeias – 31% – diferencial esse que parece estar a agravar-se ao longo do tempo, pois em dois anos os individuais melhoraram a sua taxa de retenção em 16 pontos percentuais (era de 34%) ao passo que as Cadeias apenas melhoraram 4 pontos percentuais. O melhor desempenho dos Clubes Individuais na retenção de sócios é transversal a quase todas as dimensões de Clubes, com exceção dos Clubes no escalão dos 1.000 a 1.999 sócios, em que o desempenho dos que pertencem a Cadeias é ligeiramente melhor [o escalão <250 sócios não é representativo].

2.9 PERFIL DOS SÓCIOS

Pela primeira vez o Barómetro do Fitness incluiu no questionário perguntas sobre o perfil dos sócios dos Clubes, nomeadamente, género, escalão etário e frequência de utilização. Para o conjunto dos Clubes da amostra 53% dos sócios em 2018 foram mulheres e 47% homens, sem que se registem diferenças significativas entre os Clubes individuais e os que pertencem a Cadeias.

- 88% dos sócios entre os 16 e os 64 anos
- 46% entre os 31 e os 64 anos

Quanto à estrutura etária, mais de 85% dos sócios estão entre os 16 e os 64 anos, com supremacia do escalão dos 31 aos 64 anos (46%). Nos extremos, apenas 5% dos sócios tinham menos de 16 anos e 7% 65 anos ou mais (Quadro 11). Porém, entre os Clubes Individuais estes dois escalões têm um peso significativamente maior, 13% e 12%, respetivamente, sugerindo uma maior capacidade deste tipo de Clubes atrair sócios mais jovens e mais idosos, pois apenas 9% dos sócios dos Clubes pertencentes a Cadeias fazem parte destes escalões. O escalão dos 31 aos 64 anos representa a mesma parcela de sócios nos dois tipos de Clubes.

Quadro 11 - Estrutura etária dos sócios

Escalão etário	Individuais	Cadeias	Amostra
<16 anos	13%	3%	5%
16 a 30 anos	29%	45%	42%
31 a 64 anos	46%	46%	46%
≥65 anos	12%	6%	7%
Todos	100%	100%	100%

A frequência semanal média de utilização dos Clubes foi de 1,9 vezes por semana para o conjunto da amostra, sendo que apenas 13% dos sócios faz uma utilização intensiva de 4 ou mais vezes por semana e os restantes repartem-se de forma semelhante entre os que frequentam 1 vez ou menos por semana (43%) e os que vão ao Clube 2 ou 3 vezes por semana (44%).



Salienta-se uma frequência de utilização significativamente maior entre os sócios dos Clubes individuais – 2,8 vezes por semana –, face aos das Cadeias, cujos sócios vão em média 1,7 vezes por semana ao Clube, menos uma vez por semana do que nos Clubes Individuais (Quadro 12).

Quadro 12 – Frequência de utilização dos Clubes

Frequência de utilização	Individuais	Cadeias	Amostra
≤1x por semana	27%	48%	43%
2x a 3x por semana	53%	41%	44%
≥4x por semana	20%	11%	13%
Média (x/semana)	2.8	1.7	1.9

A maior frequência de utilização dos Clubes Individuais também está patente quer no facto da percentagem de sócios com utilização intensiva (≥ 4x/semana) ser quase o dobro da registada nas Cadeias (20%, contra 11%), quer no facto de ter mais de metade dos sócios a frequentar 2 ou três vezes por semana, contra 41% no caso das Cadeias.

2.10 MENSALIDADE MÉDIA

As mensalidades médias³ foram calculadas incluindo a taxa de IVA em vigor e classificaram-se os Clubes seguindo a mesma segmentação de mercado utilizada nas edições anteriores do Barómetro do Fitness (AGAP; 2017)⁴. Verifica-se que para o conjunto dos Clubes na amostra a média das mensalidades

3. A mensalidade média da amostra, ou subconjuntos desta, foi determinada calculando a média dos valores reportados por cada Clube referentes à sua própria mensalidade média. Trata-se, por isso, da média simples das mensalidades médias reportadas por cada Clube. Nos casos das mensalidades mínima e máxima, trata-se das médias simples dos valores de mensalidade mínima e máxima, respetivamente, reportados por cada Clube.

4. Classificou-se como *Low Cost* os Clubes com mensalidade média menor ou igual a 29,90€, como *Mid Market* os Clubes com mensalidades médias entre 29,91€ e 55,00€ e como *Premium* os Clubes com mensalidade média superior a 55,00€.

mínimas é de 28,62€ e a média das mensalidades máximas de 68,72€, para uma mensalidade média de 39,96€.

Verifica-se que globalmente 23% dos Clubes se posicionam no segmento *Low Cost*, 69% no segmento *Mid Market* e apenas 8% no segmento *Premium* (Quadro 13), o que significa uma variação de estrutura significativa face aos anos anteriores sem, no entanto, ser evidente uma qualquer tendência.

Quadro 13 - Mensalidades médias

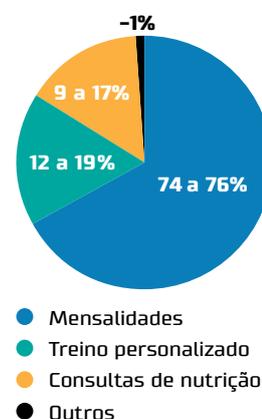
Segmento de mercado	Individuais		Cadeias		Amostra	
	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média
Low Cost	28%	24.72€	17%	23.84€	23%	24.41€
Mid Market	60%	37.03€	78%	35.71€	69%	36.33€
Premium	12%	115.54€	5%	98.25€	8%	110.77€
Todos	100%	42.74€	100%	36.82€	100%	39.96€

Também resulta da análise dos dados que o segmento *Mid Market*, sendo o que tem mais peso no conjunto da amostra, representa uma maior parte dos Clubes de Cadeias (78%) do que dos Clubes Individuais (61%), cujo peso dos segmentos dos extremos é claramente maior do que no caso das Cadeias. Outro aspeto a salientar é o facto de em todos os segmentos a mensalidade média ser mais elevada para os Clubes Individuais do que para as Cadeias.

Em 2018 a mensalidade média foi de 39,96 no conjunto dos Clubes da amostra

2.11 FATURAÇÃO MENSAL E TIPOS DE SERVIÇOS FATURADOS

O conjunto dos Clubes da amostra faturou no ano de 2018 um total de 171.824 milhares de euros (valor sem IVA), tendo os Clubes Individuais contribuído com 27% desse valor e as Cadeias com 73%. Ao agrupar os Clubes por escalões de faturação mensal, verifica-se que 27% faturam menos de 7,5 mil euros e 23% faturam 75 mil euros ou mais, o que significa que nestes dois escalões dos extremos estão 50% dos Clubes. Esta distribuição reflete o facto de serem precisamente os escalões mais representativos dos Clubes



Individuais – 42% a faturar mensalmente menos de 7,5 mil euros – e dos que pertencem a Cadeias – 45% a faturarem mais de 75 mil euros/mês (Quadro 14). Aliás, a faturação mensal evidencia uma clara diferença de dimensão entre Clubes Individuais e Cadeias, pois 78% dos primeiros fatura mensalmente menos de 25 mil euros, ao passo que 82% dos segundos fatura mais do que esse montante por mês.

Quadro 14 - Distribuição dos Clubes por escalão de faturação

Escalão de faturação mensal	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<€7.500	43%	7%	27%	29%	24%
€7.500 a €12.499	16%	4%	11%	17%	20%
€12.500 a €24.999	19%	7%	14%	15%	12%
€25.000 a €49.999	12%	29%	19%	10%	12%
€50.000 a €74.999	5%	8%	7%	6%	3%
≥€75.000	5%	45%	23%	23%	29%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%

Ao compararmos com os anos anteriores, a distribuição dos Clubes por volume de faturação mensal mantém sensivelmente o mesmo perfil, mas com algumas variações no segundo e no quarto escalão, resultante do aumento do peso do escalão entre os 25 e os 50 mil euros dos Clubes pertencentes a Cadeias, por contrapartida da redução do peso do escalão entre os 7,5 e os 12,5 mil euros, o que está em linha com a tendência de aumento da dimensão dos Clubes de Cadeias, já identificada aquando da análise das áreas e do número de sócios dos Clubes.

64% da faturação
foi feita por Clubes
com faturação
>75 mil euros/mês

Globalmente os Clubes com faturação superior a 25 mil euros mensais são responsáveis por mais de 90% da faturação em toda a amostra e os Clubes que faturam mais de 75 mil euros mensais faturam 64% do total, o que revela bem a importância dos maiores Clubes no volume de negócios do Setor.

Quanto às fontes de receitas dos Clubes, pela primeira vez nos Barómetros de Fitness foi possível recolher informação que permitisse estimar o peso de cada

tipo de receita. Procurou-se distinguir as receitas resultantes da cobrança das mensalidades daquelas associadas a serviços específicos de Personal Training, de Estética, de SPA, ou a consultas de nutrição, de reabilitação ou de psicologia, ou mesmo a vendas de produtos alimentares, vestuário, etc.

Verificamos que, destacadamente, as mensalidades representam para os Clubes da amostra um valor médio de faturação entre 74% a 76%. Segue-se o serviço de treino personalizado, com 12% a 19% da faturação e as consultas de nutrição com 9% a 17%. Todas as restantes fontes de receitas inquiridas terão um peso marginal, contribuindo com menos de 5% (Quadro 15).

Quadro 15 - Principais fontes de receitas para os Clubes

Faturação por serviço	Individuais	Cadeias	Intervalo de estimativa
Mensalidades	73% a 75%	75% a 77%	74% a 76%
Serviços de estética	n.e.	n.e.	1% a 2%
Serviços SPA	n.e.	n.e.	2% a 3%
Serviços P. training	13% a 22%	11% a 16%	12% a 19%
Consultas de nutrição	7% a 10%	12% a 28%	9% a 17%
Reabilitação	n.e.	n.e.	<1%
Outras Receitas	n.e.	n.e.	<1%

n.e. - valor não estimado

Ao compararmos os Clubes Individuais com as Cadeias o peso das mensalidades é semelhante, mas os individuais revelam uma maior importância do treino personalizado (13% a 22%) e as Cadeias maior peso das consultas de nutrição (12% a 28%).

2.12 CRESCIMENTO DA FATURAÇÃO EM 2018

Se atentarmos no crescimento da faturação em 2018, face a 2017, verifica-se que apenas 13% dos Clubes declarou ter diminuído a faturação, 27% manteve o mesmo nível de faturação ($\pm 2,5\%$), e 60% dos Clubes registou um crescimento superior a 2,5%. Face à amostra de 2017, em 2018 a proporção de Clubes com redução da faturação é semelhante, mas há um aumento significativo de Clubes a declarar crescimento da faturação, em especial crescimentos superiores a 7,5% o que aproxima ao padrão de crescimento registado em 2016 (Quadro 16).

60% dos Clubes registou um crescimento superior a 2,5% em 2018

Quadro 16 - Taxas de crescimento da faturação

Taxa de crescimento em 2018	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	4%	2%	3%	5%	6%
-7,5% a -2,5%	9%	11%	10%	10%	7%
-2,5% a +2,5%	40%	12%	27%	35%	23%
+2,5% a +7,5%	30%	28%	29%	36%	27%
>+7,5%	17%	47%	31%	14%	37%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%

Analisando individualmente e por Cadeia, verifica-se que aproximadamente a mesma proporção tiveram uma taxa de crescimento entre 2,5% e 7,5%, contudo, ao passo que 47% dos Clubes pertencentes a Cadeias tiveram um crescimento superior em 7,5%, no caso dos Clubes Individuais apenas 17% obteve crescimentos tão elevados. Este registo de maior crescimento da faturação nas Cadeias também está patente no facto de apenas 12% destes Clubes reportarem ter mantido a faturação, contra 40% dos Clubes Individuais, sem que haja diferenças relevantes na proporção de Clubes que reduziram a faturação.

2.13 EXPETATIVA DE CRESCIMENTO DA FATURAÇÃO PARA 2019

Os Clubes que fazem parte da amostra mostram-se otimistas quanto ao crescimento da faturação em 2019, pois apenas uma percentagem residual (2%) apresenta expectativa de redução da faturação superior a 2,5%, em relação em 2018, e apenas cerca de 16% tem expectativa manter o mesmo nível de faturação ($\pm 2,5\%$), havendo mais de 80% com uma expectativa de crescimento superior a 2,5%. A avaliar por estes últimos, o nível de otimismo está ligeiramente acima, mas em linha com o verificado nos anos anteriores (Quadro 17).

Quadro 17 - Expectativa de crescimento da faturação para o ano seguinte

expectativa de cresc. em 2018	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	0%	0%	0%	1%	1%
-7,5% a -2,5%	4%	0%	2%	5%	3%
-2,5% a +2,5%	20%	11%	16%	18%	18%
+2,5% a +7,5%	61%	48%	55%	64%	43%
>+7,5%	15%	41%	27%	12%	35%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%

Os Clubes pertencentes a Cadeias revelam-se mais otimistas para 2019 do que os Clubes Individuais, pois 89% espera crescer mais do que 2,5% quando esse nível de crescimento é esperado por 76% dos Clubes Individuais. Se tivermos em conta as expectativas de crescimento superiores a 7,5% o diferencial é ainda maior entre as Cadeias e os Clubes Individuais, com 41% dos primeiros a esperar esses níveis de crescimento da faturação em 2019, mas apenas 15% dos segundos ter tal expectativa.

Este diferencial de perfis de expectativas para o crescimento da faturação para o ano seguinte é semelhante ao registado nas amostras referentes a 2016 e 2017.

>80% dos Clubes espera ter um crescimento superior a 2,5% em 2019

2.14 INVESTIMENTO EM 2018

Os dados recolhidos sobre o investimento realizado em 2018 mostram que metade dos Clubes ou não investiu qualquer valor ou investiu menos de 25 mil euros, tendo a outra metade investido mais do que esse montante, com destaque para 37% dos Clubes a investir mais de 50 mil (Quadro 18).

Quadro 18 - Investimento realizado

Investimento em 2018	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2016
Nenhum	5%	0%	3%	4%
1 a €4.999	26%	6%	17%	34%
€5.000 a €24.999	38%	21%	31%	21%
€25.000 a €49.999	17%	8%	13%	15%
€50.000 a €99.999	6%	25%	14%	8%
≥€100.000	8%	40%	23%	18%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%

Estes valores indiciam um significativo aumento do investimento face a 2016, ano em que apenas 26% dos Clubes reportou investimentos superiores a 50 mil euros e em que cerca de 60% não investiu ou investiu menos de 25 mil euros.

A este respeito há uma enorme diferença entre os Clubes Individuais, dos quais cerca

50% dos Clubes não investiu, ou investiu menos de 25 mil euros, em 2018

de 2/3 investiu entre 1 euro e 25 mil euros (e 5% não investiu), e os Clubes pertencentes a Cadeias, dos quais 2/3 investiram mais de 50 mil euros em 2018, com particular destaque para o facto de cerca de 40% ter investido mais de 100 mil euros (apenas 8%, no caso dos individuais).

Estas diferenças acentuaram-se em 2018, quando comparadas com 2016, e estarão ligadas aos diferentes perfis de Clubes, nomeadamente, a maior dimensão dos Clubes de Cadeias.

2.15 RESULTADOS OPERACIONAIS

Pela primeira vez o Barómetro do Fitness recolheu informação sobre a rentabilidade dos Clubes, solicitando uma resposta quanto aos resultados operacionais verificados em 2018, concretamente o EBIT – resultados antes de encargos financeiros e impostos – em percentagem da faturação.

Compreendendo a sensibilidade desta informação, solicitou-se uma resposta em intervalos de 5 pontos percentuais, mas mesmo assim a taxa de resposta a esta pergunta foi de apenas 45%. Com mais de metade dos Clubes a não responder, os resultados devem ser analisados com cautela, esperando-se que nos próximos anos, com maiores taxas de resposta se obtenham resultados mais robustos.

Em todo o caso, como se mostra no Quadro 19, verificamos que nenhum Clube reportou resultados operacionais inferiores a 5% da sua faturação, mas que 1/3 diz ter tido em 2018 um EBIT entre os 5% e os 9% da faturação, sendo este o escalão em que se enquadra a maior percentagem de Clubes. Segue-se o escalão dos 10% aos 14%, com 28% dos Clubes, e o escalão com EBIT superior a 30% da faturação, com 17% dos Clubes. Há, por isso, uma forte concentração dos Clubes (62%) num nível de resultados operacionais entre o 5% e os 14% da faturação.

Porém, embora esses níveis de EBIT sejam os mais frequentes tanto entre os Clubes Individuais, como nas Cadeias, nos segundos assumem muito maior peso, marcando diferenças relevantes no perfil de resultados de uns e outros.

Quadro 19 - EBIT - Resultados operacionais em 2018

Ano de abertura	Individuais	Cadeias	Amostra
< 5%	0%	0%	0%
5% a 9%	28%	38%	34%
10% a 14%	24%	31%	28%
15% a 19%	16%	4%	8%
20% a 24%	12%	0%	5%
25% a 29%	10%	6%	8%
≥30%	10%	21%	17%
Todos	100%	100%	100%

2.16 RECURSOS HUMANOS

Verificamos que, no conjunto dos Clubes que fazem parte da amostra, durante o ano de 2018 trabalharam em média 6.224 colaboradores – 4.234 instrutores (pessoal técnico do exercício) e 1.990 membros do *staff* (administração, receção, etc). Contudo, neste Setor é normal encontrarem-se muitos colaboradores a trabalhar em regime de tempo parcial, pelo que, para se poder medir a quantidade de trabalho utilizado durante o ano, é particularmente importante estimar o número equivalente de trabalhadores a tempo integral⁵ (FTE). Esse cálculo revela um total de 4.511 FTEs, 2.641 em instrutores e 1.870 em *Staff* (Quadro 20).

Quadro 20 - Pessoal ao serviço em 2018

Emprego		Individuais	Cadeias	Amostra 2018
Instrutores	Colaboradores	1 833	2 401	4 234
		43%	57%	100%
	FTE	1 059	1 582	2 641
		40%	60%	100%
Staff	Colaboradores	678	1 312	1 990
		34%	66%	100%
	FTE	610	1 260	1 870
		33%	67%	100%

5. 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.

Os Clubes pertencentes a Cadeias empregaram 57% dos instrutores e 66% do *staff*, e proporções semelhantes nos correspondentes FTEs (60% e 67%, respetivamente).

Os dados permitem ainda constatar que os Clubes Individuais utilizam uma maior proporção de horas de trabalho dos instrutores face ao *staff* do que nas Cadeias, tal como acontecia em 2017, diferencial esse que aumentou de 2017 para 2018, uma vez que os Clubes Individuais revelam um aumento da intensidade de utilização de instrutores face ao *staff* e as Cadeias uma diminuição dessa intensidade. Será interessante analisar os dados dos próximos anos para perceber se isto pode configurar uma tendência na utilização de pessoal.

3. O SETOR DO FITNESS

Feita a caracterização geral da amostra recolhida e consideradas as indicações que um simples tratamento dos dados já permitiu sobre o Setor e a evolução entre as amostras, importa agora explorar com mais detalhe a informação recolhida, por forma a evidenciar como as variáveis típicas na análise do Setor podem estar relacionadas entre si, salientando algumas associações reveladas pelo cruzamento dos dados e que podem salientar tendências conhecidas, ou alertar para situações ainda incipientes mas que podem justificar acompanhamento.

Entre os muitos cruzamentos realizados, tendo em conta quer a relevância estatística dos resultados obtidos, quer a sua aparente pertinência, considerando também os dados obtidos nos questionários de anos anteriores, optou-se por seleccionar um conjunto de resultados que julgamos poderem caracterizar o Setor (dentro dos limites de significância da amostra), ainda que outros pudessem ser extraídos ou testados.

Apresentamos nas seções seguintes, esses resultados agrupados em três grandes temas – os utilizadores dos Clubes, a dimensão económica e financeira, e o papel do pessoal ao serviço.

3.1 OS UTILIZADORES DOS CLUBES NO SETOR DO FITNESS

Como se evidenciou no capítulo anterior, os utilizadores dos Clubes de Fitness têm vindo crescentemente a concentrar a sua prática em Clubes pertencentes a Cadeias e cada vez de maior dimensão, aspetos que não são independentes,

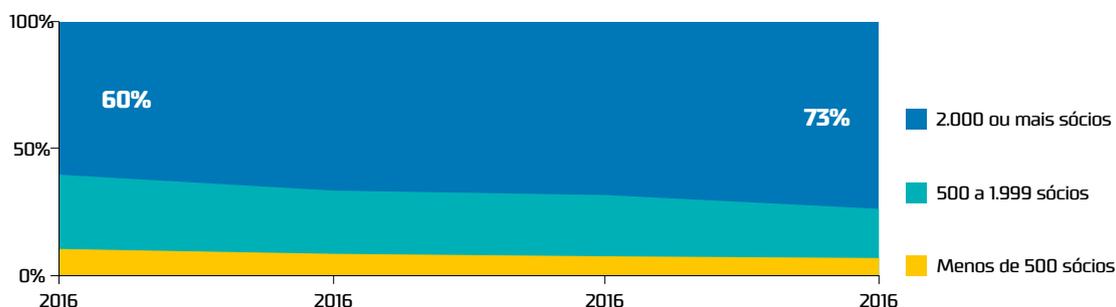
pois a evolução do perfil dos Clubes pertencentes a Cadeias tem marcado o padrão nacional no que à distribuição do número de sócios diz respeito. Efetivamente, em 2018 já quase 75% dos sócios se encontravam em Clubes com 2.000 ou mais sócios e apenas 7% em Clubes com menos de 500 sócios (Quadro 21). Aqui as diferenças entre Clubes Individuais e Cadeias é evidente, com quase 90% dos sócios de Clubes pertencentes a Cadeias a praticarem a sua atividade em Clubes com 2.000 ou mais sócios, enquanto que nos Clubes Individuais temos cerca de metade dos sócios em Clubes com 500 a 1.999 sócios e os restantes repartidos de forma equitativa ente Clubes com menos de 500 sócios (26%) e Clubes com 2.000 ou mais sócios (25%).

Quadro 21 - Distribuição dos sócios por escalão de números de sócios

N.º sócios	Individuais		Cadeias		Amostra 2018		Amostra 2017	Amostra 2016
<250	8 239	9%	530	0%	8 769	2%	3%	4%
250-499	16 946	17%	4 295	1%	21 241	5%	5%	5%
500-999	18 274	19%	12 698	4%	30 972	7%	11%	11%
1.000-1.999	27 712	29%	27 570	8%	55 282	13%	13%	14%
2.000-2.999	17 214	18%	113 129	34%	130 343	30%	7%	20%
≥3.000	8 511	9%	175 676	53%	184 187	43%	61%	46%
Todas as unidades	96 896	100%	333 898	100%	430 794	100%	100%	100%

Face a anos anteriores constata-se existir globalmente uma clara tendência de maior concentração de sócios nos Clubes com 2.000 ou mais sócios, à custa da perda de peso de Clubes com menos de 2.000 sócios (Gráfico 1).

Gráfico 1 - Tendência de concentração dos sócios nos maiores Clubes



No caso dos Clubes Individuais tem-se assistido ao aumento do peso dos Clubes entre 500 e 1.999 sócios – passou de 34% em 2016 para 48% em 2018 – em detrimento dos Clubes com mais de 2.000 sócios e nos Clubes pertencentes a Cadeias a tendência tem sido a que se regista para o conjunto da amostra e está representada no gráfico anterior.

Esta tendência é seguramente o resultado simultâneo das dinâmicas da oferta e das preferências dos utilizadores, aspetos que naturalmente tendem a evoluir a par. Por essa razão, seria interessante analisar em mais detalhe os perfis de utilização por tipologia de Clube, uma vez que as várias tipologias captam ofertas distintas que procuram ajustar-se às preferências de determinados grupos de utilizadores.

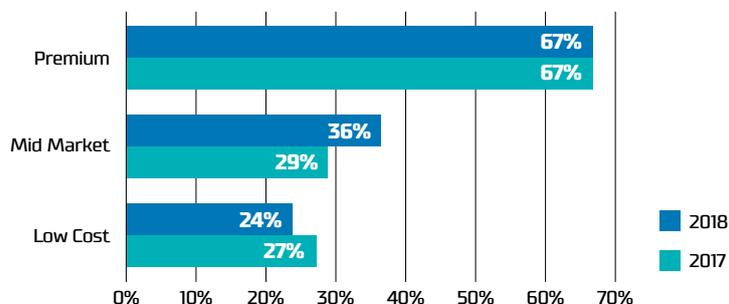
Porém, a enorme concentração dos Clubes na tipologia G/HC/CG&S limita essa análise mais aprofundada, uma vez que com o cruzamento dos dados acabamos com categorias com um número demasiado baixo de observações para que os resultados possam dar qualquer indicação robusta sobre o Setor do Fitness como um todo. Eventualmente, com maior número de respostas e a acumulação de dados com as futuras edições do Barómetro do Fitness, será possível desenvolver essa análise nos próximos anos.

Clubes individuais
com 500-1.999 sócios
passaram de 34% para
48% entre 2017 e 2018

Um outro aspeto que decorre dos dados apresentados no capítulo anterior é a capacidade dos Clubes em aumentar o número de utilizadores efetivos em cada ano, conseguindo um saldo positivo entre os novos utilizadores ou reativações de utilizadores inativos e aqueles que vão desistindo ao longo do ano. Aliás, como se viu, em 2018 parece ter havido um aumento da capacidade de retenção dos utilizadores dos Clubes, em especial por parte dos Clubes Individuais.

Ao analisarmos esta importante variável para o modelo de negócios dos Clubes, por segmento de mercado, verificamos que aquele ganho na taxa de retenção dos sócios é obtido graças aos Clubes do segmento *Mid Market*, pois essa taxa não variou nos Clubes *Premium* e agravou-se nos Clubes *Low Cost*, baixando de 27% para 24% [Gráfico 2].

Gráfico 2 – Taxa de retenção dos sócios, por segmento de mercado



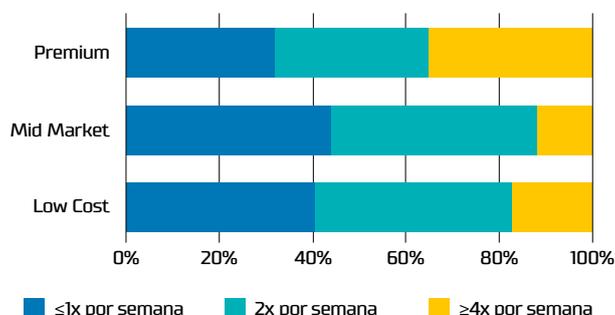
Por outro lado, destaca-se a enorme diferença das taxas de retenção por segmento de mercado, com os Clubes *Premium* a conseguirem reter aproximadamente 2 em cada 3 sócios, os Clubes *Low Cost* a reterem apenas 1 em cada 4 sócios e os do *Mid Market*, numa posição intermédia a lograrem reter cerca de 4 em cada 11 sócios. Estes resultados são compatíveis com a hipótese de um maior acompanhamento dos utilizadores permitirem menores *Attrition Rates* e/ou haver um processo de autosseleção que leva os utilizadores com menor propensão a desistir da inscrição no Clube se inscrevam nos Clubes dos segmentos mais elevados, eventualmente devido a uma menor sensibilidade ao preço ou menor elasticidade procura-rendimento.

Clubes *Premium* retiveram 2 em cada 3 sócios, mas os *Low Cost* apenas 1 em 4, em 2018

Na verdade, este resultado parece estar muito mais ligado ao comportamento relativo à inscrição do que à frequência de utilização, pois a frequência média de utilização até é ligeiramente menor nos segmentos de mercado mais altos – 2 vezes por semana no segmento *Low Cost*, 1,9 vezes no *Mid Market* e 1,8 vezes no *Premium*.

Apesar das diferenças serem muito reduzidas, a análise da distribuição dos sócios por escalão de frequência de utilização não permite concluir o contrário (Gráfico 3), pelo que qualquer conclusão estatisticamente robusta sobre a associação entre a frequência de utilização e o segmento dos Clubes terá de aguardar informação adicional em futuras edições do Barómetro do Fitness.

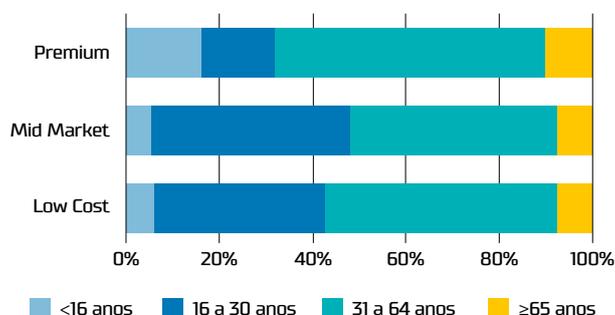
Gráfico 3 – Frequência de utilização dos Clubes, por segmento de mercado



A análise do perfil etário dos utilizadores dos Clubes por segmento de mercado também sugere um fenómeno de autosseleção, com os escalões etários que poderão ser menos sensíveis ao custo de utilização a representarem uma maior fatia dos sócios nos Clubes *Premium* (Gráfico 4). Este segmento parece ter maior capacidade do que os restantes para atrair utilizadores com menos de 16 anos e mais de 30 anos, sendo que os primeiros não terão de suportar por si próprios os custos de utilização e os segundos já terão passado a fase de início de vida. São hipóteses que também terão de ser testadas com os dados de futuras edições do Barómetro do Fitness.

A frequência de utilização:
2x/semana *Low Cost*
1,9x/*Mid Market*
1,8x/semana *Premium*

Gráfico 4 – Perfil etário dos sócios, por segmento de mercado



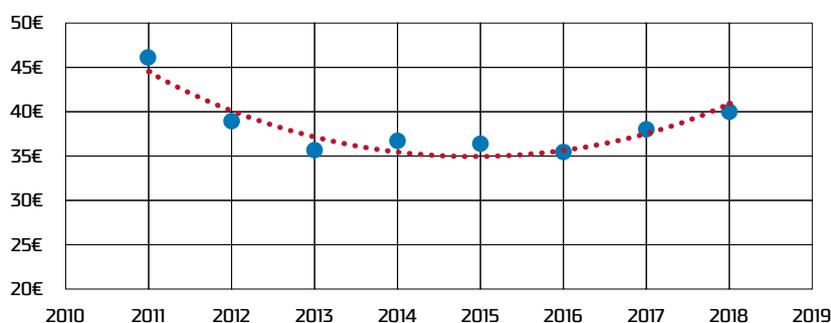
O certo é que, não há diferenças muito significativas no perfil etário, nem no perfil de utilização dos segmentos *Low Cost* e *Mid Market*, mas essa diferenças acentuam-se entre estes segmentos e o segmento *Premium*.

3.2 A DIMENSÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA

Um dos aspetos mais importantes para a economia do Setor do Fitness tem sido o valor das mensalidades, tanto mais que, como se viu no capítulo precedente, apesar do esforço que os Clubes têm desenvolvido para obterem outras fontes de receitas, continua a representar a maior fatia da sua faturação – $\frac{3}{4}$ da faturação em 2018.

Não obstante algumas alterações metodológicas na recolha de informação ao longo do tempo, os dados históricos da AGAP | Portugal Activo revelam uma evolução da mensalidade média no Setor que terá decrescido de cerca de 45€ em 2011 até 35€ em 2016, e desde então iniciou uma trajetória crescente até 2018, com um crescimento anual médio de 6% (Gráfico 5).

Gráfico 5 - Evolução temporal da mensalidade média



Mas dada a diversidade de tipos e dimensões dos Clubes no Setor, também a análise da mensalidade justifica um olhar mais desagregado, pelo menos para o horizonte temporal mais recente, relativamente ao que dispomos desses dados.

Utilizando os segmentos de mercado para fazer essa desagregação, no sentido de ajudar a perceber a evolução das mensalidades no mercado, verificamos que, ao contrário do se que passou nos anos anteriores, o valor da mensalidade média do segmento *Mid Market* ficou abaixo (9%) do valor da mensalidade média para

o conjunto dos Clubes da amostra, com o segmento *Premium* a registar uma mensalidade média superior a 110€ e o segmento *Low Cost* um valor inferior a 25€.

Para além do crescimento da mensalidade média também os valores médios das mensalidades mínima e máxima aumentaram, de 2017 para 2018, 7% e 6%, respetivamente [Quadro 22]. Contudo, a mensalidade média decresceu significativamente em 2018 nos segmentos *Low Cost* e *Mid Market*, saldando-se por um crescimento médio anual entre 2016 e 2018 de -0.9% e -1,7%, respetivamente. O segmento *Premium* foi o que registou maior aumento nesse período, num total acumulado de 32%.

A mensalidade média baixou em 2018, nos *Low cost* e *Mid market*

Quadro 22 - Evolução das mensalidades médias, por segmento

Segmento	Amostra			taxa média ⁶ de cresc. anual 2016-2018
	2016	2017	2018	
Low Cost	24.87€	30.19€	24.41€	-0.9%
Mid Market	37.56€	44.78€	36.33€	-1.7%
Premium	83.97€	98.38€	110.77€	14.9%
Todos	35.48€	38.03€	39.96€	6.1 %

Tendo presente a oscilação verificada entre 2016 e 2018, à exceção da mensalidade média global, será útil aguardar pelos dados referentes a 2019 para se poder traçar alguma tendência ao nível de cada segmento.

Fruto da tendência registada de crescimento das mensalidades médias e do número de sócios, também a faturação do Setor terá vindo a aumentar nos últimos anos, como os próprios Clubes vêm declarando nos questionários para o Barómetro do Fitness.

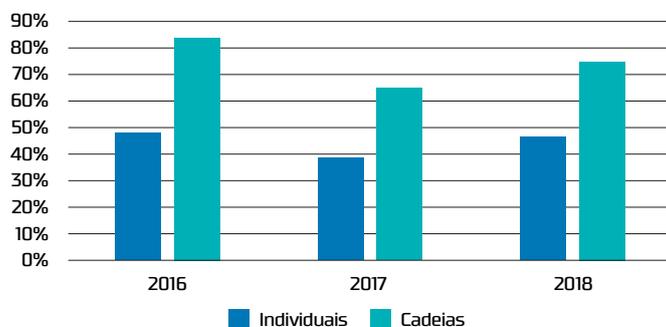


39,96€
MENSALIDADE MÉDIA EM 2018

Naturalmente que esse crescimento de faturação não será homogéneo entre os Clubes, desde logo distinguindo-se os Clubes Individuais daqueles que pertencem a Cadeias. A maior taxa de crescimento destes últimos parece ser um traço característico do Setor do Fitness em Portugal pelo menos desde 2016, como se pode observar no Gráfico 6.

6. Os valores apresentados correspondem à média geométrica das taxas de crescimento anuais.

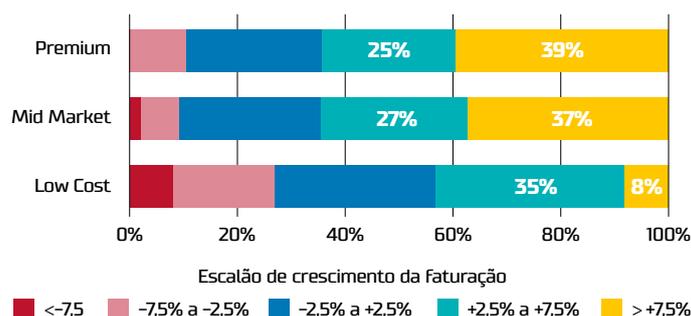
Gráfico 6 - Percentagem de Clubes cuja faturação cresceu mais de 2,5% nesse ano



Existe, contudo, uma ligeira atenuação dessa diferença, que ainda não configura uma tendência, mas que os dados dos próximos anos poderão ajudar a clarificar.

Também foi evidente em 2018 um crescimento mais marcado nos Clubes dos segmentos mais elevados, com cerca de 64% dos Clubes no *Premium* e no *Mid Market* a crescerem mais do que 2,5%, ao passo que no segmento *Low Cost* apenas 43% registou esses níveis de crescimento da faturação (Gráfico 7). Consistentemente, também se nota que somente no segmento *Premium* não se registaram quedas de faturação superiores a 2,5%.

Gráfico 7 - Crescimento de faturação em 2018, por segmento de mercado

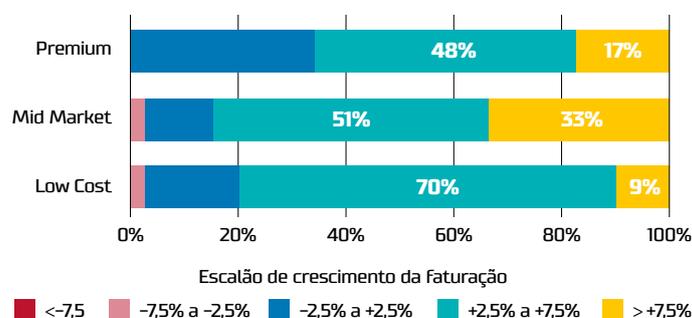


Ou seja, registou-se um maior crescimento da faturação entre os Clubes pertencentes a Cadeias e entre os Clubes nos segmentos mais elevados do mercado, mas essa relação parece não se poder transpor para as expectativas de crescimento da faturação de 2019. É que, se por um lado também se regista uma

maior expectativa de crescimento nas Cadeias (vide secção 1.3), a expectativa de crescimento é menor no segmento *Premium* do que nos outros dois, e é máxima no segmento *Mid Market*, com quase 85% dos Clubes a esperar crescer mais de 2,5% (Gráfico 8), não se verificando a mesma relação que se assinalou entre o segmento de mercado e o crescimento de 2018.

Maior crescimento de faturação nas Cadeias e segmentos mais elevados do mercado

Gráfico 8 - Expectativa de crescimento da faturação em 2019, por segmento de mercado



Finalmente, no que ao crescimento da faturação diz respeito, parece haver no Setor do Fitness um elevado optimismo para 2019, pois cerca de 36% dos Clubes espera ter em 2019 um desempenho melhor do que aquele que teve em 2019 (células a verde no Quadro 23), quando apenas 12% receia ter um pior desempenho (células a vermelho no Quadro 23). Ligeiramente mais de metade conta crescer em 2019 o mesmo que cresceu em 2018.

Quadro 23 - Expectativas para 2019 versus crescimento da faturação em 2018

		Expectativa para 2019				
		<-7,5%	-7,5% a -2,5%	-2,5% a +2,5%	+2,5% a +7,5%	> +7,5%
Evolução em 2018	<-7,5%		0,9%	0,3%	1,8%	0,3%
	-7,5% a -2,5%		1,2%	4,3%	4,3%	0,3%
	-2,5% a +2,5%			6,4%	18,7%	2,1%
	+2,5% a +7,5%			2,8%	23,2%	2,8%
	> +7,5%		0,3%	2,4%	6,4%	21,4%

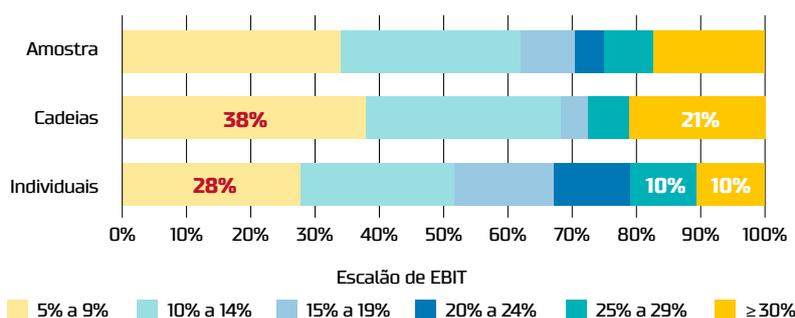
A este nível também se registam diferenças entre os Clubes Individuais e as Cadeias, sendo que 43% dos primeiros espera ter melhor desempenho que em 2018, contra apenas 27% dos segundos. Porém, também entre os Clubes Individuais a proporção dos que têm a expectativa de ter pior desempenho em 2019 do que em 2018 é maior (15% dos Clubes) do que entre os Clubes pertencentes a Cadeias (9%).

36% dos Clubes espera em 2019 melhor desempenho do que em 2018

Será natural encontrar-se uma relação positiva entre a taxa de crescimento registada e a rendibilidade dos Clubes, pelo que, apesar da taxa de resposta sobre resultados ser baixa – o que recomenda especial prudência –, procurámos explorar os dados nesse sentido.

Embora os Clubes pertencentes a Cadeias terem crescido mais do que os Clubes Individuais, os dados sobre os resultados não são conclusivos quanto à sua relação com essa taxa de crescimento. É certo que entre as Cadeias é maior a percentagem de Clubes com EBITs superiores a 25% da faturação do que a verificada entre os Clubes Individuais, porém, também é maior a percentagem dos Clubes com EBITs inferiores a 10% (Gráfico 9).

Gráfico 9 - Distribuição dos Clubes por escalão de EBIT

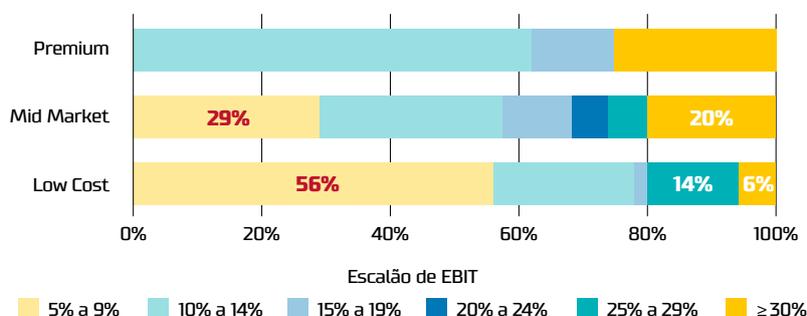


Na verdade, no caso das Cadeias há uma maior concentração dos Clubes nos níveis extremos de EBITs (inferiores a 15% e superiores a 30%), com mais de 20% dos Clubes de Cadeias no escalão máximo, sem que os níveis de resultados intermédios representem mais do que 10% dos Clubes. Já os Clubes Individuais

distribuem-se de forma mais homogénea entre os níveis de resultados maiores ou iguais a 15%, cada um deles a representar entre 10% e 16% destes Clubes, como ilustra o gráfico acima.

Mas quando se faz a análise por segmento de mercado, aí sim, os segmentos que maior crescimento registaram em 2018 também foram os que maior rentabilidade apresentaram, ou seja, maiores rentabilidades no segmento *Premium* e menores no segmento *Low Cost* (Gráfico 10).

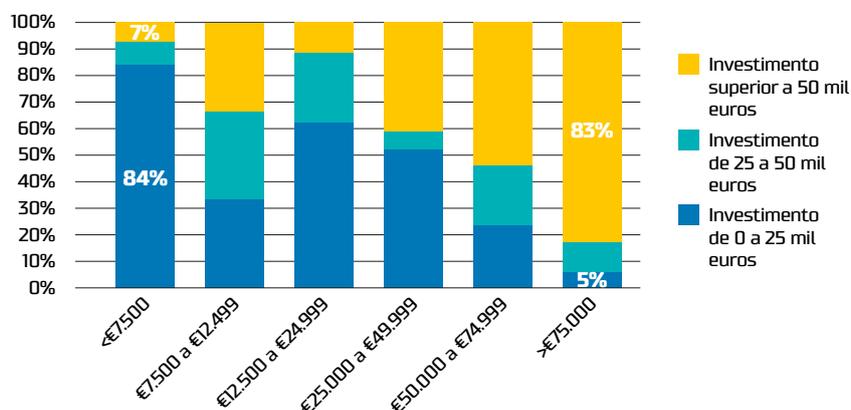
Gráfico 10 - Rendibilidades, por segmento de mercado



Não resulta evidente dos dados que exista uma relação entre o investimento em 2018 e os resultados nesse ano, pois será mais natural que essa relação se verifique com o desfasamento temporal de pelo menos um ano.

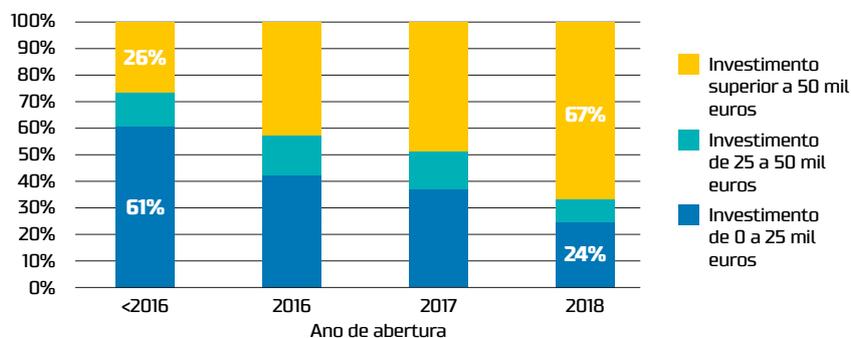
Em todo o caso, ao explorar-se os dados do investimento confirma-se que naturalmente os Clubes maiores investiram mais, quer se avalie a dimensão pela área, pelo número de sócios ou pelo volume de faturação. Por exemplo, 90% dos Clubes com menos de 500m² investiu em 2018 menos de 25 mil euros, mas 60% dos Clubes com mais de 1.000m² investiu mais de 50 mil euros no mesmo período. O Gráfico 11 revela bem essa relação positiva entre a dimensão do Clube e o valor do investimento. Note-se que nos extremos, entre os Clubes que faturam menos de 7,5 mil euros€/mês 84% investiu menos de 25 mil euros, enquanto que 83% dos Clubes que faturaram mais de 75 mil €/mês investiram mais de 50 mil euros em 2018.

Gráfico 11 - Nível de investimento, por dimensão do Clube



Por outro lado, também se verifica que os Clubes que abriram mais recentemente realizaram investimentos maiores (Gráfico 12), provavelmente resultado do efeito conjugado de ser necessário fazer mais investimento aquando da abertura e de se estar a assistir à aberturas de Clubes cuja dimensão média é maior do que a do mercado à data de abertura.

Gráfico 12 - Nível de investimento, por ano de abertura



3.3 O PESSOAL AO SERVIÇO DOS CLUBES

A atividade dos Clubes de Fitness está muito dependente do pessoal que nele trabalha, quer dos instrutores quer de todo o *staff* que apoia a atividade, o que justifica que se aprofunde um pouco a análise dos dados sobre os recursos humanos ao serviço dos Clubes em 2018.

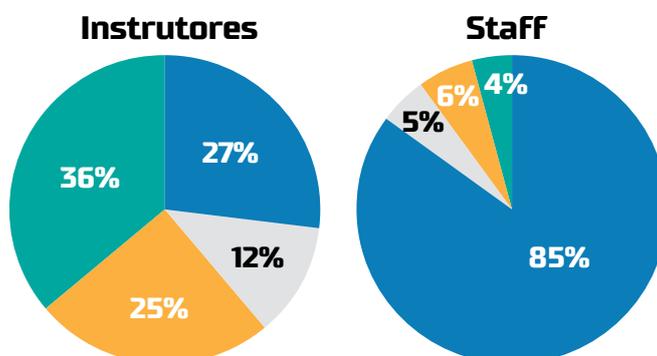
Para além da caracterização já feita no capítulo precedente (seção 1.3.16), parece-nos dever-se relevar o ligeiro aumento do rácio entre os FTE e o número de colaboradores, tanto para os instrutores como para o

staff, pois indicia que entre 2017 e 2018 houve uma maior proporção de colaboradores com vínculos de trabalho com mais horas semanais. Isso mesmo se pode confirmar pelo aumento da percentagem de instrutores a trabalhar a tempo inteiro (de 23% para 27%) e redução da percentagem dos que trabalha menos de 20h por semana (de 40% para 36%), tal como aconteceu com o *staff*, que vê aumentar em 14 pontos percentuais a proporção dos que trabalham a tempo integral e diminuir para metade a proporção dos que trabalha menos de 20h por semana (Quadro 24).

Porém, é de salientar que enquanto 85% do *staff* trabalhou a tempo inteiro em 2018, quase 75% dos instrutores trabalhou a tempo parcial, numa clara diferenciação do regime de colaboração com os Clubes, fruto da própria natureza da sua atividade.

Quadro 24 - Regime horário do pessoal ao serviço

	Horas de trabalho por semana	Individuais	Cadeias	Amostra 2018	Amostra 2017
Instrutores	Tempo Integral	23%	31%	27%	23%
	20h a 39h	11%	13%	12%	16%
	20h a 29h	23%	26%	25%	22%
	<20h	43%	30%	36%	39%
	Todos	100%	100%	100%	100%
Staff	Tempo Integral	74%	90%	85%	71%
	20h a 39h	8%	3%	5%	17%
	20h a 29h	11%	4%	6%	4%
	<20h	7%	3%	4%	8%
	Todos	100%	100%	100%	100%



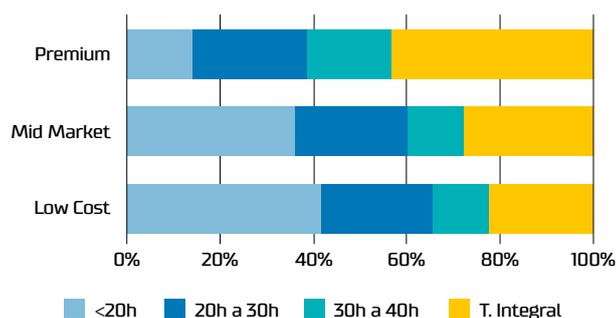
Esta diferenciação entre *staff* e instrutores é muito semelhante entre os Clubes Individuais e os que pertencem a Cadeias, embora nestes últimos, a percentagem

de colaboradores que trabalha a tempo integral seja maior – 90% contra 74% no caso do *staff* e 31% contra 23% no caso dos instrutores.

Porém, esta situação era distinta em 2017, com uma percentagem de instrutores a trabalhar em tempo integral semelhante entre Clubes Individuais e Cadeias (cerca de 23%), mas menor para as Cadeias no caso do *staff*, o que indicia que no caso das Cadeias se pode ter dado um movimento de reforço do pessoal a tempo integral.

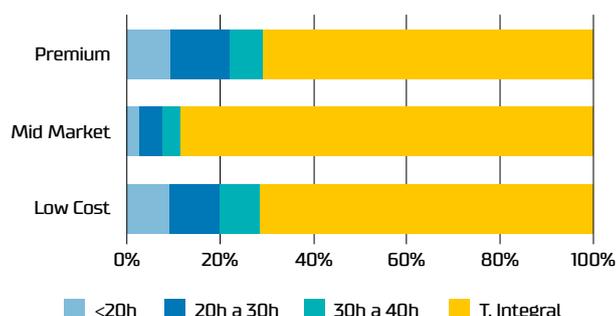
Ao analisarmos os dados por segmento de mercado, verificamos que é no segmento *Premium* que maior percentagem dos instrutores trabalha em regimes de trabalho com maior número de horas de trabalho por semana, e no segmento *Low Cost* se passa o oposto (Gráfico 13).

Gráfico 13 - Instrutores por vínculo, por segmento de mercado



Porém, ao nível do *staff* esse padrão já não é o mesmo, sendo o segmento *Mid Market* a empregar mais pessoal em regime de tempo integral (Gráfico 14). Em todo o caso, assinala-se que há uma enorme diferença entre instrutores e *staff*, com percentagens de trabalho a tempo inteiro no *staff* muito mais altas do que nos instrutores, para qualquer dos segmentos de mercado, como já havíamos evidenciado no capítulo 2.

Gráfico 14 - Membros do staff por vínculo, por segmento de mercado



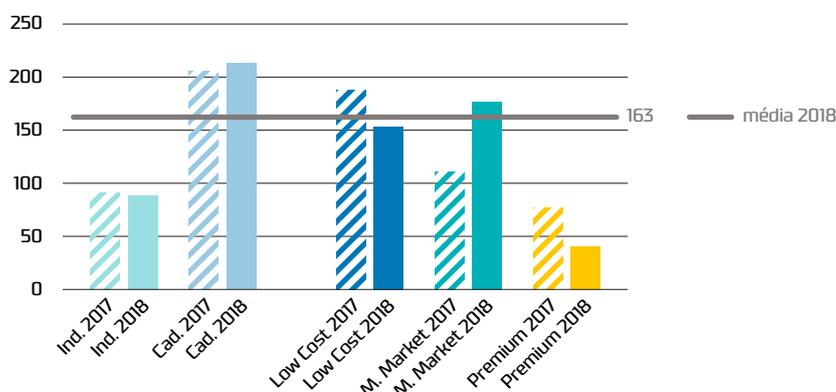
Finalmente, utilizou-se o rácio entre o número de sócios e a quantidade de trabalho dos instrutores e dos membros do *staff* (medida em FTE), para comparar os vários Clubes quanto à intensidade de utilização de pessoal na sua atividade.

Em 2018, registou-se em média uma utilização de instrutores correspondente a 163 sócios por cada FTE e uma utilização de 230 sócios por membro de *staff* (FTE), valores que não apresentam diferenças estatisticamente significativas com os correspondentes em 2017, mas são ligeiramente superiores aos registados em 2016.

No caso dos Clubes Individuais o número de sócios por instrutor FTE é de apenas 92, um valor muito inferior ao registado nas Cadeias (211 sócios por instrutor FTE) e também se verifica que os Clubes do segmento *Premium* têm menos sócios por instrutor FTE (42) do que no segmento *Mid Market* (176) e no *Low Cost* (153), o que sugere um acompanhamento mais personalizado dos sócios nos Clubes Individuais e no segmento mais alto do mercado (Gráfico 15).

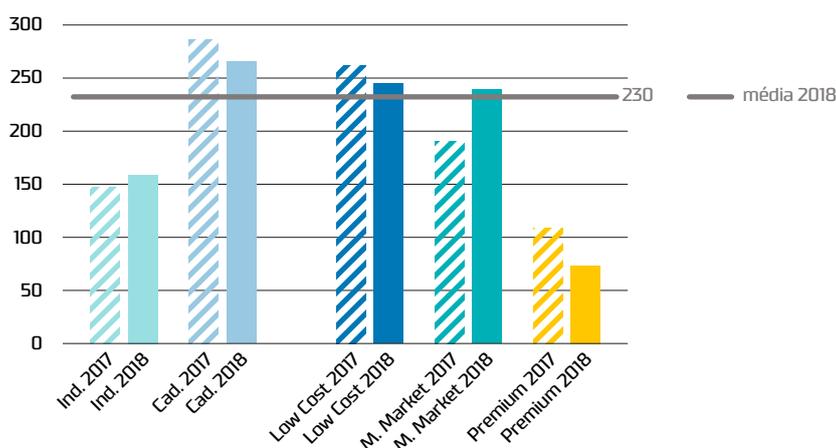
Este indicador, que entre 2017 e 2018 melhorou (diminuiu) nos segmentos *Premium* e *Low Cost*, agravou-se consideravelmente no *Mid Market*, passando de 109 para 176. Também os Clubes pertencentes a Cadeias apresentaram um aumento (ainda que ligeiro) deste indicador, não se tendo registado qualquer alteração no caso dos Clubes Individuais.

Gráfico 15 - Número de sócios por instrutor (FTE)



Os padrões são em tudo semelhantes para o caso do número de sócios por elemento do *staff* FTE (Gráfico 16), embora com valores correspondentes mais elevados, dada a natureza da participação deste pessoal na atividade dos Clubes (quando comparada com a dos instrutores).

Gráfico 16 - Número de sócios por membro do Staff



A única exceção está no facto do indicador ter caído entre 2017 e 2018 para as Cadeias e ter aumentado para os Clubes Individuais, contrariamente ao que se verificou com os instrutores.

Não pode deixar de se assinalar a relação evidente entre as maiores taxas de retenção de sócios e o menor número de sócios por FTE (instrutores ou *staff*), reforçando a ideia de que a um acompanhamento mais personalizado pode estar associada a capacidade de retenção dos sócios ao longo do ano.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise dos dados recolhidos permitiu caracterizar os principais aspetos da atividade dos Clubes de Fitness em Portugal e os resultados indiciam a existência de vários modelos de negócio e de gestão, cuja caracterização seria interessante aprofundar mais, quando os dados o permitirem.

O facto de pertencerem ou não a uma Cadeia continua a ser um dos principais fatores distintivos dos Clubes. Os Clubes Individuais são mais pequenos, têm menor taxa de crescimento da faturação e rendibilidade, têm mensalidades

mais elevadas e uma utilização mais intensiva de sócios. Também apresentam maior diversidade de tipologias e atraem sócios num leque mais alargado de faixas etárias, registam frequências médias de utilização maiores e conseguem atingir taxas de retenção dos sócios mais elevadas.

O segmento de mercado a que pertence cada Clube é igualmente um importante fator distintivo, com os segmentos mais altos a registarem maior crescimento das mensalidades e da faturação, rendibilidades mais elevadas, maiores taxas de retenção de sócios e maior capacidade de atração das diversas faixas etárias, bem como uma maior intensidade de utilização de pessoal. Estes dois fatores distintivos não são totalmente independentes, mas ainda não é possível cruzá-los para daí extrair indicações adicionais sobre o desempenho dos Clubes.

Ainda assim, note-se que os Clubes Individuais dão um contributo desproporcionalmente positivo para o emprego no Setor, pois tendo apenas 22% do total dos sócios empregam 40% dos instrutores FTE e 33% dos membros do *staff*. Também o desempenho no aumento do número de sócios em 2018 foi notável, contribuindo com 40% do aumento líquido, em parte graças a taxas de retenção dos sócios superiores à média do Setor, a que a maior intensidade de utilização de sócios não será alheia.

Os resultados sugerem que a correta caracterização de vários tipos de Clubes são cada vez mais importantes para o estudo do Setor do Fitness e suas dinâmicas, as quais se apresentam marcadamente heterogéneas, como mostram as tendências já identificadas de inversão da queda das mensalidades médias, de crescimento da dimensão dos Clubes e de faturação, entre outras. Por isso, será importante testar a utilização de métodos de análise de clusters em futuras edições deste Barómetro.

Para além da análise do lado da oferta, a caracterização do Setor do Fitness em Portugal beneficia muito da inclusão da perspetiva da procura. Nesse sentido, esta edição constitui um passo importante por incluir alguma caracterização do perfil dos utilizadores dos Clubes, mas seria interessante em futuras edições poder integrar-se outras fontes de informação que completassem esta perspetiva de abordagem.

Difícilmente isso pode passar por aumentar o número de perguntas no questionário anual sem comprometer o equilíbrio entre o detalhe das mesmas e a taxa de respostas ao questionário, pelo que importaria refletir com a AGAP | Portugal Activo outras formas de reforçar essa perspetiva de análise.

No entender da equipa do CEEI/UAL, o reforço dessa componente na análise do Setor do Fitness poderá contribuir de forma relevante para o percurso em direção à promoção do exercício físico e da saúde que a AGAP | Portugal Activo vem percorrendo.

REFERÊNCIAS

AGAP (2017). Barómetro do Fitness 2016. Lisboa: Edições AGAP.

AGAP (2018). Barómetro do Fitness 2017. Lisboa: Edições AGAP.

Europe Active (2017). *European health and Fitness market: report 2016*. Bruxelas Edições Deloitte.

Europe Active (2018). *European health and Fitness market: report 2017*. Bruxelas Edições Deloitte.

Europe Active (2019). *European health and Fitness market: report 2018*. Bruxelas Edições Deloitte.

ANEXO A

QUESTIONÁRIO
BARÓMETRO
DO FITNESS 2018

QUESTIONÁRIO BARÓMETRO DO FITNESS 2018

Existem 32 perguntas neste inquérito

Caro associado AGAP,

Após o sucesso do estudo realizado no ano passado vimos, por este meio, dar continuidade à parceria da Universidade Autónoma de Lisboa e da AGAP (3 anos), para realização do Barómetro de 2019 referente ao ano de 2018.

Pretende-se, desta forma, contribuir para a credibilização nacional e internacional do Setor, bem como disponibilizar uma visão geral do mesmo a todas as partes interessadas.

Nos termos do contrato celebrado com a AGAP os investigadores da Universidade Autónoma de Lisboa estão sujeitos a estritas regras de confidencialidade. Nenhuma informação individual ou individualizável será partilhada com a AGAP e apenas será apresentada de forma agregada. A Universidade Autónoma de Lisboa assegura total confidencialidade e anonimato das respostas.

O questionário tem 20 questões e levará cerca de 10 minutos a responder. No caso de ter mais de uma unidade, deve considerar os dados de uma unidade que considere representativa do conjunto das suas unidades. Se tiver só uma, as respostas referem-se a essa unidade.

MUITO AGRADECEMOS A SUA PARTICIPAÇÃO!

Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018? *

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Quantas dessas unidades são franchisadas?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Em que ano abriu a sua unidade?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

A resposta for '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

A resposta deve estar entre 1971 e 2018

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Em que ano abriu a sua primeira unidade (que ainda esteja ativa)?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

A resposta deve estar entre 1971 e 2018

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Quantas unidades abriu em:

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

Por favor, escreva aqui a(s) sua(s) resposta(s):

2016

2017

2018

Em que distrito se encontra a sua unidade?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

A resposta for '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

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

- | | |
|--------------------------------------|--|
| <input type="radio"/> Aveiro | <input type="radio"/> Leiria |
| <input type="radio"/> Beja | <input type="radio"/> Lisboa |
| <input type="radio"/> Braga | <input type="radio"/> Portalegre |
| <input type="radio"/> Bragança | <input type="radio"/> Porto |
| <input type="radio"/> Castelo Branco | <input type="radio"/> Santarém |
| <input type="radio"/> Coimbra | <input type="radio"/> Setúbal |
| <input type="radio"/> Évora | <input type="radio"/> Viana do Castelo |
| <input type="radio"/> Faro | <input type="radio"/> Vila Real |
| <input type="radio"/> Guarda | <input type="radio"/> Viseu |

Quantas das suas unidades se encontram em cada distrito?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

Por favor, escreva aqui a(s) sua(s) resposta(s):

Aveiro

Leiria

Beja

Lisboa

Braga

Portalegre

Bragança

Porto

Castelo Branco

Santarém

Coimbra

Setúbal

Évora

Viana do Castelo

Faro

Vila Real

Guarda

Viseu

Quantos metros quadrados tem a sua unidade / uma unidade representativa das suas unidades?*

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

- < 200 m²
- 200–499 m²
- 500–999 m²
- 1'000–1'499 m²
- > 1'500 m²

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

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

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Máquinas de musculação | <input type="checkbox"/> Desportos de raquete |
| <input type="checkbox"/> Equipamento cardiovascular | <input type="checkbox"/> Desportos com bola |
| <input type="checkbox"/> Aulas de grupo | <input type="checkbox"/> Sauna |
| <input type="checkbox"/> Área de Treino funcional | <input type="checkbox"/> Spa / tratamento wellness |
| <input type="checkbox"/> Piscina | <input type="checkbox"/> nenhuns das acima |

Qual das tipologias abaixo mais se adequa à sua unidade / à unidade representativa das suas unidades? *

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

- Ginásio / Health Club / Club de Fitness & Saúde
- Estúdio de treino personalizado
- Boutique de Fitness
- Ginásio feminino
- Box de treino funcional / Crossfit®

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

• Mínimo:*

Neste campo só é possível introduzir números.

A resposta deve estar entre 1 e 400

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Mínimo: €/mês, incluindo IVA

• Máximo:*

Neste campo só é possível introduzir números.

O valor da sua resposta deve ser no máximo 400

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Máximo: €/mês, incluindo IVA

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

Neste campo só é possível introduzir números.

A resposta deve estar entre 1 e 400

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

€/mês, incluindo IVA

Qual a faturação anual/global (€/ano, sem IVA) na sua unidade/ numa unidade representativa das suas unidades?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

A resposta for '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

A sua resposta deve ser no mínimo 1000

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Qual a faturação anual global (€/ano, sem IVA):

• Do conjunto das suas unidades:

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

Neste campo só é possível introduzir números.

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

(€/ano, sem IVA)

• De uma unidade representativa das suas unidades:

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

Neste campo só é possível introduzir números.

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

(€/ano, sem IVA)

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

Por favor, seleccione a posição apropriada para cada elemento:

	zero	<10%	10% a 19%	20% a 29%	30% a 39%	40% a 49%	50% a 59%	60% a 69%	70% a 79%	80% a 89%	≥ 90%
Mensalidades	<input type="radio"/>										
Serviços de estética	<input type="radio"/>										
Serviços SPA	<input type="radio"/>										
Serviços de P. Training	<input type="radio"/>										
Consultas de nutrição	<input type="radio"/>										
Reabilitação	<input type="radio"/>										

	zero	<10%	10% a 19%	20% a 29%	30% a 39%	40% a 49%	50% a 59%	60% a 69%	70% a 79%	80% a 89%	≥ 90%
Consultas de Psicologia	<input type="radio"/>										
Outras consultas	<input type="radio"/>										
Venda de suplementos	<input type="radio"/>										
Venda de alimentação	<input type="radio"/>										
Venda de vestuário	<input type="radio"/>										
Aluguer de espaços	<input type="radio"/>										
Outras receitas	<input type="radio"/>										

Qual a evolução da faturação anual/global da sua unidade/de uma unidade representativa das suas unidades em 2018 em comparação com 2017? *

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

- Diminuição > 7,5%
- Diminuição 2,5%-7,5%
- Sem variação [-2,5%; 2,5%]
- Aumento 2,5%-7,5%
- Aumento > 7,5%

Qual a sua expectativa sobre a evolução da faturação da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades para 2019 em comparação com 2018?*

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

- Diminuição > 7,5%
- Diminuição 2,5%-7,5%
- Sem variação [-2,5%; 2,5%]
- Aumento 2,5%-7,5%
- Aumento > 7,5%

Quanto investiu em 2018 (valor em €, sem IVA) na sua unidade em equipamento, tecnologia, instalações, etc.?

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

A resposta for '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

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

- Não investi
- Menos de 5 mil euros
- Entre 5 mil e 24,9 mil euros
- Entre 25 mil e 49,9 mil euros
- Entre 50 mil e 99,9 mil euros
- ≥ 100 mil euros

Quanto investiu em 2018 (valor em €, sem IVA) em equipamento, tecnologia, instalações, etc.?

• **No conjunto das suas unidades em milhares de euros.**

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

€/mês, incluindo IVA

• **Numa unidade representativa das suas unidades:**

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- Não investi
- Menos de 5 mil euros
- Entre 5 mil e 24,9 mil euros
- Entre 25 mil e 49,9 mil euros
- Entre 50 mil e 99,9 mil euros
- ≥ 100 mil euros

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

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

- <5%
- 5% a 9%
- 10% a 14%
- 15% a 19%
- 20% a 24%
- 25% a 29%
- $\geq 30\%$

Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve na sua unidade?*

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

A resposta for '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

Neste campo só é possível introduzir números.

A resposta deve estar entre 0 e 24999

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve:

• No conjunto das suas unidades:

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

• Numa unidade representativa das suas unidades:

Responda a esta pergunta apenas se as seguintes condições são verdadeiras:

Resposta foi maior do que '1' na pergunta '1 [P1]' (Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2018?)

Neste campo só é possível introduzir números.

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Qual o total de cancelamentos acumulados (que deixaram de pagar a mensalidade) na sua unidade / numa unidade representativa das suas unidades, de 1 de Janeiro a 31 de dezembro de 2018? *

A sua resposta deve ser no mínimo 0

Neste campo apenas pode ser introduzido um inteiro.

Por favor, escreva aqui a sua resposta:

Para a sua unidade / uma unidade representativa das suas unidades, referente ao período de 1 de Janeiro a 31 de dezembro de 2018, indique:*

Por favor, escreva aqui a(s) sua(s) resposta(s):

O número de novas inscrições:

O número de reativações:

Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2018, indique o perfil dos sócios-membros da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades médio em percentagem:*

Nestes campos só é possível introduzir números.

Cada resposta deverá estar compreendida entre 0 e 100

Total 100%

	Masculino	Feminino
Até 16 anos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
17 a 30 anos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
31 a 64 anos	<input type="text"/>	<input type="text"/>
+ 64 anos	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Formato de resposta [%]

Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2018, indique o perfil de frequência dos sócios-membros da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades:

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

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

1

2

3

4

5

6

7

• Percentagem média de sócios-membros que, por semana, utiliza a unidade:*

Por favor, escreva aqui a(s) sua(s) resposta(s):

≤ 1x

2x a 3x

≥ 4x

Formato de resposta [%]

Quantas pessoas trabalharam regularmente, em média, na sua unidade / numa unidade representativa das suas unidades?*

Nestes campos só é possível introduzir números.

Cada resposta deverá ser no mínimo 0

	Tempo inteiro ≥40h/semana	Tempo parcial ≥ 30 e <40 h/semana	Tempo parcial ≥ 20 e <30 h/semana	Tempo parcial <20h/semana
n.º de Instrutores (pessoal técnico)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
n.º de outro <i>staff</i> (administração, receção, etc)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
n.º de pessoas em outsourcing (limpeza, segurança, manutenção, etc.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Submeter o seu inquérito

Obrigado por ter concluído este inquérito.



CENTRO DE ESTUDOS
ECONÓMICOS E INSTITUCIONAIS