



UNIVERSIDADE
AUTÓNOMA
DE LISBOA



CENTRO DE ESTUDOS
ECONÓMICOS E INSTITUCIONAIS

 *Fact Sheet*

BARÓMETRO DO FITNESS EM PORTUGAL MARÇO 2020

VERA PEDRAGOSA

PHD, CIP/UAL, PROF. AUXILIAR UAL

EDUARDO CARDADEIRO

PHD, CEEI/UAL, PROF. ASSOCIADO UAL

ÍNDICE

Introdução	1
Principais indicadores	2
Principais estimativas para o mercado nacional do Fitness	18
Referências	20
Anexo A	21

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 Constituição da amostra	1
Quadro 2 Distribuição dos Clubes por área	2
Quadro 3 Distribuição geográfica dos Clubes	3
Quadro 4 Tipologias dos Clubes	4
Quadro 5 Distribuição dos Clubes por escalão de número de sócios	5
Quadro 6 Contributos líquidos e taxas de retenção	6
Quadro 7 Estrutura etária dos sócios	8
Quadro 8 Frequência de utilização dos Clubes	9
Quadro 9 Mensalidades médias	10
Quadro 10 Distribuição dos Clubes por escalão de taxas de crescimento da faturação	12
Quadro 11 Distribuição dos Clubes por escalão expetativa de crescimento para o ano seguinte	13
Quadro 12 Expetativas para 2020 versus crescimento da faturação em 2019	14
Quadro 13 EBIT - Resultados operacionais em 2019	15
Quadro 14 Regime de trabalho do pessoal ao serviço em 2019	16

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Taxas de retenção dos sócios, por segmento de mercado	7
Gráfico 2 Evolução temporal da mensalidade média	11
Gráfico 3 Número de sócios por instrutor (FTE)	17

INTRODUÇÃO

A presente *Fact Sheet* do Barómetro do Fitness em Portugal em 2019, vem na sequência da primeira edição elaborada em 2018 (referente a 2017) e do primeiro relatório completo realizado em 2019 (referente a 2018), que se intercalam anualmente, ao abrigo do acordo estabelecido entre a AGAP – Academias e Ginásios de Portugal (Portugal Activo | AGAP) e o CEEI/UAL – Centro de Estudos Económicos e Institucionais da Universidade Autónoma de Lisboa.

Pretende-se apresentar uma breve fotografia do Sector em 2019 com base nos dados recolhidos através de questionário lançado em janeiro de 2019, refletindo algumas melhorias face ao do ano anterior e seguindo as mesmas metodologias descritas no relatório do Barómetro do Fitness 2018, embora não incorpore uma análise aprofundada das respostas cruzadas nem das tendências temporais e suas aparentes causas. Essa análise será apresentada com o relatório do Barómetro do Fitness de 2020 a apresentar em 2021.

A equipa da UAL que elaborou este documento agradece o empenho e envolvimento da PORTUGAL ACTIVO | AGAP, em particular do seu Presidente, na implementação do questionário, embora não tenhamos sido capazes de evitar uma significativa diminuição (27%) do nível de participação face ao ano anterior. A manter-se esta situação no próximo ano, pode ficar comprometida a análise global aprofundada dos resultados destes questionários.

Apesar desta redução, as respostas representam 356 Clubes (+3% que no ano passado), 63% dos quais pertencentes a Cadeias, cujo peso na amostra agora quase chega a 2/3 do total (Quadro 1).

Quadro 1 – Constituição da amostra

	2019		2018		2017		2016	
Individuais	130	37%	185	53%	213	56%	158	54%
Cadeias	226	63%	161	47%	164	44%	133	46%

PRINCIPAIS INDICADORES

Esta seção tem como objetivo apresentar os dados gerais da amostra recolhida no sentido de fornecer uma visão geral caracterizadora do Sector do Fitness em Portugal no final de 2019, bem como a sua evolução face aos anos anteriores, seguindo as várias áreas em que incidiu o questionário. Inclui, ainda, um ou outro cruzamento de respostas que pela sua relevância se entendeu salientar.

Toda a informação é apresentada em quadros simples ou gráficos, acompanhados de um breve comentário que não pretende explicar ou analisar esses dados, mas apenas apresentá-los ou relevar algum aspeto em particular. 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 Portugal Activo | AGAP, do planeamento e procedimentos de aplicação do questionário nos próximos anos poderá contribuir para alargamento desta amostra.

Quadro 2 - Distribuição dos Clubes por área

Área (m ²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
0 a 200	17%	9%	12%	12%	15%	14%
200 a 500	29%	12%	18%	18%	21%	21%
500 a 1000	22%	12%	16%	16%	23%	21%
1000 a 1500	16%	23%	21%	20%	20%	11%
mais de 1500	16%	44%	33%	34%	21%	33%
Todos	130	226	356	345	377	291

Não se verificam diferenças significativas ao longo do tempo. Os Clubes individuais caracterizam-se por serem espaços mais pequenos que as Cadeias. 45% dos Clubes individuais têm menos de 500 m² e 43% das Cadeias têm mais de 1500 m².

Quadro 3 - Distribuição geográfica dos Clubes

Área (m ²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2016
Açores	5%	1%	3%	0%	2%
Aveiro	6%	4%	5%	6%	4%
Beja	2%	0%	1%	0%	0%
Braga	6%	5%	5%	9%	9%
Bragança	1%	0%	0%	1%	0%
Castelo Branco	0%	0%	0%	1%	1%
Coimbra	5%	4%	5%	4%	4%
Évora	2%	1%	1%	2%	1%
Faro	5%	3%	4%	4%	3%
Guarda	2%	0%	1%	1%	0%
Leiria	8%	4%	6%	6%	5%
Lisboa	24%	39%	33%	32%	31%
Madeira	4%	3%	3%	0%	3%
Portalegre	0%	0%	0%	0%	0%
Porto	11%	23%	19%	18%	17%
Santarém	5%	1%	2%	2%	5%
Setúbal	9%	6%	7%	10%	8%
Viana do Castelo	2%	2%	2%	2%	4%
Vila Real	0%	2%	1%	0%	1%
Viseu	3%	2%	2%	2%	2%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%

À semelhança dos anos anteriores, verifica-se uma grande concentração de Clubes nos distritos de Lisboa 33% e Porto 19%, seguidos de Setúbal, Braga, Aveiro e Leiria, concentração essa mais acentuada para aqueles que pertencem a Cadeias.

Quadro 4 - Tipologias de Clubes

Tipologia	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018
Gin./H. Club/C. Fit&S	76%	83%	80%	83%
Estúdio treino pers.	11%	2%	5%	8%
Box/Crossfit®	8%	3%	5%	4%
Ginásio Feminino	3%	6%	5%	3%
Boutique de Fitness	2%	6%	5%	2%
Todos	100%	100%	100%	100%

Os ginásios convencionais continuam a ser a tipologia mais caracterizadora da indústria, com 4 em cada 5 Clubes a pertencerem a esta categoria. Verifica-se um ligeiro aumento do aparecimento das Boutiques de Fitness, para 5% dos Clubes. Os estúdios de treino personalizado representam 11% dos Clubes individuais.

Os Clubes com modelo de negócio de Franchising representam 8,4%, o que significa uma intensificação em relação a 2018, que representavam menos de 1%.

Quadro 5 - Distribuição dos Clubes por escalão de número de sócios

N.º de sócios	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<250	44%	13%	25%	28%	34%	32%
250-499	22%	10%	14%	18%	18%	16%
500-999	16%	15%	16%	13%	19%	17%
1.000-1.999	12%	30%	23%	13%	9%	12%
2.000-2.999	3%	5%	4%	15%	3%	9%
≥3.000	3%	27%	18%	13%	17%	14%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Embora se registem variações relevantes na distribuição dos Clubes pertencentes a Cadeias nalguns escalões (que importará acompanhar no futuro), globalmente não se verificam diferenças significativas ao longo do tempo.

A maioria dos Clubes individuais têm menos de 500 sócios (66%), ao passo que a maioria daqueles que pertencem a Cadeias têm mais de 1.000 sócios (62%).

Quadro 6 - Contributos líquidos e taxas de retenção

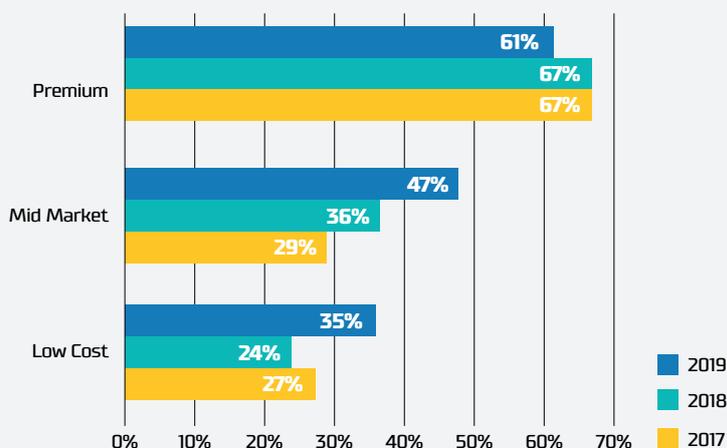
	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018
N.º médio sócios 2019	82 211	403 482	485 693	
Cancelamentos	39 572	252 818	292 390	
Sócios angariados e reativações	46 205	313 485	359 691	
Contributo líquido	6 633	60 667	67 300	
Attrition Rate	48%	63%	60%	65%

Em 2019 as empresas na amostra registaram, face a 2018, um aumento de 16% no número de sócios, correspondendo a mais 67.300 sócios em termos líquidos.

Embora ligeiramente menor, continua a verificar-se uma elevada taxa de cancelamentos – attrition rate de 60% – que, tal como em 2018 é claramente mais elevada nos Clubes pertencentes a Cadeias [63%] do que nos Clubes individuais [48%].

Verifica-se uma melhoria nas taxas de retenção ao longo do tempo.

Gráfico 1 - Taxa de retenção dos sócios, por segmento de mercado



Embora, no geral, em cada 100 sócios 40 sócios tenham ficado nos Clubes, essa taxa de retenção foi muito heterogénea entre os segmentos do mercado, tendo sido de apenas 35 sócios em 100 nos Clubes *Low-cost*, mas atingido 61 sócios em 100 nos Clubes *Premium*.

As taxas de retenção ao longo do tempo têm vindo a melhorar, exceto no segmento *Premium* que sofreu uma ligeira retração, de 67% para 61%, que, ainda assim, é o segmento com maior capacidade de retenção de sócios

Quadro 7 - Estrutura etária dos sócios

Escalão etário	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018
≤16 anos	12%	5%	6%	5%
16 a 30 anos	29%	31%	30%	41%
31 a 64 anos	45%	57%	56%	47%
≥65 anos	14%	7%	8%	7%
Todos	100%	100%	100%	100%

Tal como em 2018, cerca de 85% dos sócios situam-se nos escalões etários entre os 16 e os 64 anos, porém na amostra de 2019 o escalão dos 31 aos 64 anos regista um aumento do seu peso em quase 10 pontos percentuais.

A estrutura etária dos sócios nos Clubes individuais é sensivelmente a mesma que era em 2018, mas no caso das Cadeias verifica-se um peso maior nos escalões de maior idade.

Quanto à distribuição por género dos praticantes, as mulheres representam 57% e os homens 43%. Em 2018, o perfil foi semelhante com 53% de mulheres e 47% de homens.

¹ Mantivemos a classificação de 2018, por questões de comparabilidade da amostra: *Low cost* os Clubes com mensalidade média menor ou igual a 29,90€; *Mid Market* os Clubes com mensalidade média entre 29,90€ e 55,00€; e *Premium* os Clubes com mensalidade média superior a 55,00€. Este ano a *Europe Active* alterou os limites para: *Low cost* os Clubes com mensalidade média menor ou igual a 30,00€; *Mid Market* os Clubes com mensalidade média entre 30,00€ e 65,00€; e *Premium* os Clubes com mensalidade média superior a 65,00€.

Quadro 8 - Frequência de utilização dos Clubes

Frequência de utilização	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018
≤1x por semana	26%	53%	49%	43%
2x a 3x por semana	55%	37%	40%	44%
≥4x por semana	19%	10%	11%	13%
Média (x/semana)	2,5	1,4	1,6	100%

A média semanal de frequência aos Clubes baixou de 1,9 vezes para 1,6 vezes, de 2018 para 2019, essencialmente devido à redução da frequência de utilização dos Clubes pertencentes a Cadeias.

Os sócios inscritos nos Clubes individuais vão semanalmente mais vezes em média [2,5 vezes] que os sócios inscritos nas Cadeias [1,4 vezes].

Quadro 9 - Mensalidades médias

Segmento de mercado	Individuais		Cadeias		Amostra 2019		Amostra 2018	
	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média
Low Cost	26%	24,26€	50%	26,30€	42%	25,83€	23%	24,41€
Mid Market	66%	36,85€	42%	39,12€	50%	38,04€	69%	36,33€
Premium	8%	111,74€	8%	93,97€	8%	100,55€	8%	110,77€
Todos	100%	39,32€	100%	36,78€	100%	37,71€	100%	39,96€

Face a 2018 a mensalidade média em 2019 diminuiu 5,6% para 37,71€, quase exclusivamente devido à redução das mensalidades médias dos Clubes individuais, pois a alteração naqueles pertencentes a Cadeias foi insignificante.

De salientar, que 93% dos Clubes apresentam mensalidades médias no segmento² *Mid Market* e *Low-cost*, sendo que 66% dos Clubes individuais pertencem ao segmento *Mid Market* e 50% das Cadeias pertencem ao segmento *Low-cost*.

O valor da mensalidade média é por norma superior nas Cadeias em comparação com os Clubes individuais, exceto no segmento *Premium* no qual os individuais apresentam preços médios superiores às Cadeias, 111,74€ contra 93,95€, respetivamente.

² Idem

Gráfico 2 - Evolução temporal da mensalidade média



Embora em 2019 a mensalidade média tenha reduzido ligeiramente, apenas essa observação não contraria a tendência de crescimento registada desde 2016.

Porém, com a exetável crise económica determinada pelo Covid-19 é provável que 2019 venha a marcar um ponto de viragem na tendência dos últimos anos.

Quadro 10 - Taxas de crescimento da faturação

Taxa de crescimento em 2019	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	3%	2%	2%	3%	5%	6%
-7,5% a -2,5%	5%	2%	3%	10%	10%	7%
-2,5% a +2,5%	47%	38%	41%	27%	35%	23%
+2,5% a +7,5%	30%	37%	35%	29%	36%	27%
>+7,5%	15%	21%	19%	31%	14%	37%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Verifica-se que 54% dos Clubes faturaram mais de 2,5% em relação a 2018 e que 42% mantiveram a faturação [$\pm 2,5\%$] e apenas 5% diminuiu a faturação em mais de 2,5% em relação a 2018, o que representa uma menor dispersão de resultados do que a verificada em 2018, com uma menor percentagem de Clubes a registar crescimentos ou quedas muito fortes.

Do volume da faturação total 75% das receitas é representado por mensalidades e 25% por outras receitas.

Quadro 11 - Expetativa de crescimento da faturação para o ano seguinte

expetativa de cresc. em 2020	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	0%	0%	0%	0%	1%	1%
-7,5% a -2,5%	1%	1%	1%	2%	5%	3%
-2,5% a +2,5%	6%	19%	14%	16%	18%	18%
+2,5% a +7,5%	65%	44%	52%	55%	64%	43%
>+7,5%	28%	36%	33%	27%	12%	35%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%	100%

À semelhança do que se passou com 2019, 85% dos Clubes espera em 2020 aumentar a faturação em mais 2,5%.

Porém, desta vez são os Clubes individuais a revelar-se mais otimistas do que aqueles pertencentes a Cadeias.

Quadro 12 - Expetativas para 2020 versus crescimento da faturação em 2019

		Expetativa para 2020				
		<-7,5%	-7,5% a -2,5%	-2,5% a +2,5%	+2,5% a +7,5%	> +7,5%
Evolução em 2019	<-7,5%		0,6%	1,4%	0,3%	
	-7,5% a -2,5%		0,3%	1,4%	0,8%	0,6%
	-2,5% a +2,5%		0,3%	32,0%	8,1%	1,1%
	+2,5% a +7,5%		0,6%	3,7%	23,6%	6,7%
	> +7,5%			0,8%	3,7%	14,0%

21% dos Clubes espera ter melhor desempenho em 2020 do que registou em 2019, 70% igual desempenho e 9% pior desempenho (compara com 36%, 52% e 12%, respetivamente, no inquérito anterior).

Porém, deve assinalar-se que este questionário foi realizado antes da atual crise internacional do Covid-19, pelo que estes resultados não refletem a expetativa de crise económica que lhe sucederá.

Quadro 13 - EBIT - Resultados operacionais em 2019

Ano de abertura	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018
< 5%	0%	0%	0%	0%
5% a 9%	35%	27%	30%	34%
10% a 14%	27%	5%	11%	28%
15% a 19%	16%	16%	16%	8%
20% a 24%	8%	4%	5%	5%
25% a 29%	6%	17%	14%	8%
≥30%	8%	31%	24%	17%
Todos	100%	100%	100%	100%

Em 2019 a rendibilidade dos Clubes, medida pelo rácio EBIT/Faturação, registou um significativo incremento face a 2018, com quase 60% dos Clubes com rendibilidades superiores a 15%, quando em 2018 apenas 38% dos Clubes tinham atingido tal performance. No mesmo sentido, 38% dos Clubes conseguiram rendibilidades superiores a 25%, contra apenas ¼ dos Clubes em 2018.

Contudo, a melhoria da rendibilidade apenas se registou nos Clubes pertencentes a Cadeias, tendo-se degradado significativamente nos Clubes individuais, agravando uma assimetria de rendibilidades já verificada em 2018.

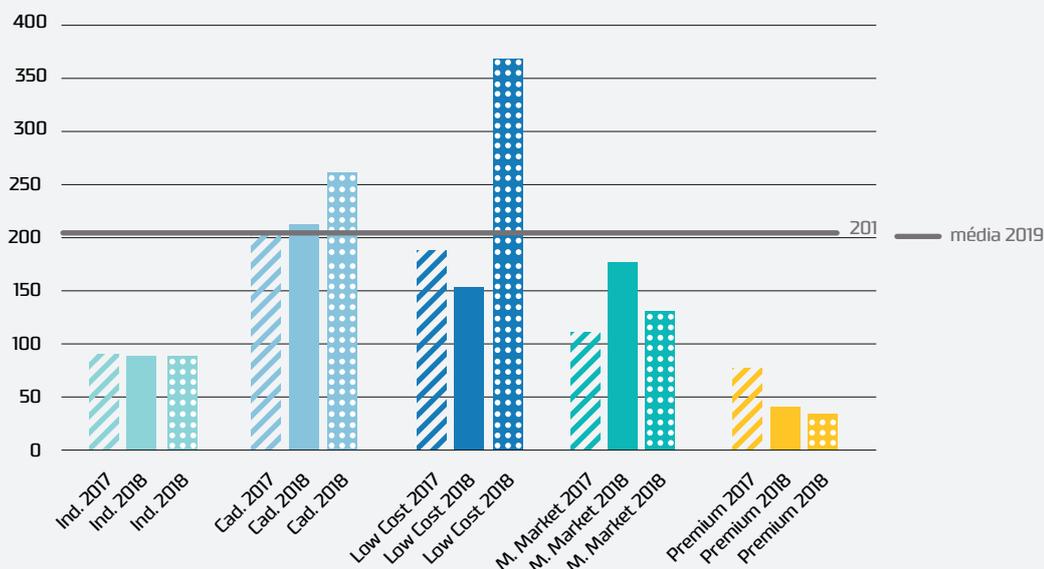
Quadro 14 - Regime horário do pessoal ao serviço

	Horas de trabalho por semana	Individuais	Cadeias	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017
Instrutores	Tempo Integral	21%	30%	27%	27%	23%
	20h a 39h	18%	9%	12%	12%	16%
	20h a 29h	19%	11%	14%	25%	22%
	<20h	42%	50%	47%	36%	39%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%
Staff	Tempo Integral	70%	91%	83%	85%	71%
	20h a 39h	11%	6%	8%	5%	17%
	20h a 29h	8%	3%	5%	6%	4%
	<20h	11%	0%	4%	4%	8%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%

47% dos instrutores trabalham menos de 20h nos Clubes, ligeiramente superior fase a 2018. E apenas, 27% dos instrutores trabalham a tempo integral nos Clubes.

Não se registam alterações relevantes na estrutura do regime de trabalho do *staff*, sendo que 83% trabalha em tempo integral e 4% trabalha menos de 20h.

Gráfico 3 - Número de sócios por instrutor (FTE)



Em média os Clubes pertencentes a Cadeias têm mais sócios por instrutor (FTE)³ do que os Clubes individuais, diferencial que se vem alargando ao longo do último triénio.

Em particular, o segmento *Low-cost*, em que as Cadeias têm muito mais peso, este ano apresenta um número de sócios por instrutor muito superior à média, o que terá elevado a média de todo o Sector do Fitness de 162 sócios por instrutor em 2018 para 201 em 2019.

O segmento *Premium* é o segmento onde existe em média menos sócios por instrutor, registando-se em 2019 uma redução neste indicador, tal como para o segmento *Mid Market*.

³ A quantidade de trabalho é medida pelo número de horas trabalhadas e pela sua conversão no equivalente às 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.

PRINCIPAIS ESTIMATIVAS PARA O MERCADO NACIONAL DO FITNESS

Tal como nos anteriores relatórios sobre o Barómetro do Fitness em Portugal, a partir dos dados recolhidos nesta amostra, das informações recolhidas junto da Portugal Activo | AGAP e de dados estatísticos nacionais, procurou-se estimar alguns parâmetros da atividade dos Clubes de Fitness em Portugal em 2019.

Nesse exercício, agora robustecido com alguns dados novos recolhidos no questionário aplicado este ano, privilegiou-se a consistência temporal da metodologia, para que se possa proceder à análise da evolução temporal dos indicadores de mercado. Porém, o parâmetro mais difícil de estimar continua a ser o número de Clubes.

Os resultados dessas estimativas apresentam-se abaixo.

	2019	2018
Número de ginásios	1100	1000
Praticantes	688.210	592.834
Faturação global (sem IVA)	289.371 mil€	264.170 mil€
Taxa de penetração na população	6,7%	5,8%
Número de instrutores FTE	12.086	12.872
Número de staff	7.926	9.082

Estima-se um aumento no número de ginásios de 2018 para 2019 em 10%, crescimento explicado principalmente pelo número de novos Clubes que abriram em 2019.

Face a 2018, terá havido um crescimento de 16% no número de praticantes de atividade física nos Clubes de Fitness em Portugal, pelo que se estima um total nacional de 688.210 praticantes.

Este aumento terá elevado a taxa de penetração no mercado de 5,8% para 6,7%, entre 2018 e 2019.

A faturação global do Sector terá aumentado 10%, face a 2018, para um valor de 289,4 milhões de euros.

No entanto, a intensidade de utilização de trabalhadores sofreu um ligeiro decréscimo, tanto em número de instrutores como do staff (i.e., administração, receção, etc.).

Efetivamente, em 2019 estima-se que tenha havido uma redução de 6% no número de instrutores, para 12.086 (FTE) e de 13% no pessoal de staff, para 7 926 (FTE). Na totalidade, do número de trabalhadores, os instrutores representam 60% e o staff 40%.

REFERÊNCIAS

AGAP (2019). Barómetro do Fitness 2018. Lisboa: Edições AGAP.

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

ANEXO A

QUESTIONÁRIO

PORTUGAL ACTIVO | AGAP

SECÇÃO A

QUESTIONÁRIO AGAP

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 2020 referente ao ano de 2019.

Pretende-se, desta forma, contribuir para a credibilização nacional e internacional do Sector, 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!

A1. Indique o CAE para a sua unidade / unidade representativa das suas unidades:

- | | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="radio"/> 35 | <input type="radio"/> 59110 | <input type="radio"/> 91110 | <input type="radio"/> 93293 |
| <input type="radio"/> 1519 | <input type="radio"/> 73110 | <input type="radio"/> 92312 | <input type="radio"/> 93294 |
| <input type="radio"/> 1775 | <input type="radio"/> 74872 | <input type="radio"/> 92610 | <input type="radio"/> 93420 |
| <input type="radio"/> 1783 | <input type="radio"/> 74900 | <input type="radio"/> 92620 | <input type="radio"/> 94901 |
| <input type="radio"/> 3360 | <input type="radio"/> 77210 | <input type="radio"/> 92720 | <input type="radio"/> 94991 |
| <input type="radio"/> 4227 | <input type="radio"/> 82990 | <input type="radio"/> 93042 | <input type="radio"/> 94995 |
| <input type="radio"/> 4271 | <input type="radio"/> 85420 | <input type="radio"/> 93047 | <input type="radio"/> 96010 |
| <input type="radio"/> 43192 | <input type="radio"/> 85510 | <input type="radio"/> 93100 | <input type="radio"/> 96022 |
| <input type="radio"/> 45211 | <input type="radio"/> 85520 | <input type="radio"/> 93103 | <input type="radio"/> 96040 |
| <input type="radio"/> 47192 | <input type="radio"/> 85591 | <input type="radio"/> 93110 | <input type="radio"/> 96093 |
| <input type="radio"/> 47292 | <input type="radio"/> 86210 | <input type="radio"/> 93120 | <input type="radio"/> 96130 |
| <input type="radio"/> 47640 | <input type="radio"/> 86220 | <input type="radio"/> 93130 | <input type="radio"/> 96180 |
| <input type="radio"/> 51333 | <input type="radio"/> 86906 | <input type="radio"/> 93139 | <input type="radio"/> 96610 |
| <input type="radio"/> 55116 | <input type="radio"/> 88101 | <input type="radio"/> 93191 | <input type="radio"/> 96620 |
| <input type="radio"/> 55118 | <input type="radio"/> 90010 | <input type="radio"/> 93192 | <input type="radio"/> Outro |
| <input type="radio"/> 55403 | <input type="radio"/> 90610 | <input type="radio"/> 93210 | |

A2. Qual?

A3. Quantas unidades teve abertas em Dezembro de 2019?

A4. Quantas dessas unidades são Franchisadas?

A5. Em que ano abriu a sua unidade?

A6. Em que ano abriu a sua primeira unidade (que ainda esteja ativa)?

A7. Quantas unidades abriu em:

2017

2018

2019

A8. Em que distrito se encontra a sua unidade?

- | | |
|--------------------------------------|--|
| <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 |

A9. Quantas das suas unidades se encontram em cada distrito?

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

A10. Quantos metros quadrados tem a sua unidade?

< 200 m²

200–499 m²

500–999 m²

1'000–1'499 m²

> 1'500 m²

A11. Quantas unidades tem em cada uma das seguintes categorias de área?

< 200 m²

200–499 m²

500–999 m²

1'000–1'499 m²

> 1'500 m²

A12. Que atividades oferece a sua unidade / uma unidade representativa das suas unidades?

Pode escolher mais do que uma opção

- Máquinas de musculação
- Equipamento cardiovascular
- Aulas de grupo
- Área de Treino Funcional
- Piscina
- Desportos de raquete
- Desportos com bola
- Sauna
- Spa / tratamento wellness
- nenhuns das acima

A13. Quantas unidades tem em cada uma das seguintes tipologias?

Ginásio / Health Club / Club de Fitness & Saúde

Estúdio de treino personalizado

Boutique de Fitness

Ginásio feminino

Box de treino funcional / CrossFit®

A14. Qual o intervalo de preços da mensalidade (€/mês, incluindo IVA) da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades?

• **Mínimo:**

Mínimo: €/mês, incluindo IVA

A15. Máximo:

Máximo: €/mês, incluindo IVA

A16. Qual a mensalidade média (€/mês, incluindo IVA) da sua unidade/ de uma unidade representativa das suas unidades por sócio-membro?

€/mês, incluindo IVA

A17. Qual a faturação anual/global (€/ano, sem IVA) na sua unidade/ numa unidade representativa das suas unidades?

A18. Qual a faturação anual global (€/ano, sem IVA)?

• **Do conjunto das suas unidades:**

[€/ano, sem IVA]

A19. De uma unidade representativa das suas unidades:

[€/ano, sem IVA]

A20. Indique a percentagem dessa faturação anual global na sua unidade / na unidade representativa das suas unidades, que diz respeito a:

Formato de resposta [%]

Mensalidades

Serviços de estética

Serviços SPA

Serviços de P. Training

Consultas de nutrição

Reabilitação

Consultas de Psicologia

Outras consultas

Venda de suplementos

Venda de alimentação

Venda de vestuário

Aluguer de espaços

Outras receitas

A21. Qual a evolução da faturação anual/global da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades em 2019 em comparação com 2018?

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

A22. Qual a sua expectativa sobre a evolução da faturação da sua unidade /de uma unidade representativa das suas unidades para 2020 em comparação com 2019?

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

A23. Quanto investiu em 2019 (valor em €, sem IVA) na sua unidade em equipamento, tecnologia, instalações, etc.?

- 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

A24. Quanto investiu em 2019 (valor em €, sem IVA) em equipamento, tecnologia, instalações, etc.?

• No conjunto das suas unidades em milhares de euros.

€/mês, incluindo IVA

A25. Numa unidade representativa das suas unidades:

- 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

A26. Indique o valor do resultado operacional/EBIT em 2019 (antes de encargos financeiros e impostos) referente à sua unidade / à unidade representativa das suas unidades, em percentagem da faturação anual global.

-
- 5% a 9%
- 10% a 14%
- 15% a 19%
- 20% a 24%
- 25% a 29%
- >=30%

A27. Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve na sua unidade / numa unidade representativa das suas unidades?

2018

2019

A28. Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve:

2018

2019

A29. Numa unidade representativa das suas unidades:

2018

2019

A30. Indique as unidades associadas por escalão médio mensal do número de sócios-membros em 2019:

	<input type="text"/>
250-499	<input type="text"/>
500-999	<input type="text"/>
1.000-1.999	<input type="text"/>
2.000-2.999	<input type="text"/>
≥ 3.000	<input type="text"/>

A31. 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 2019?

A32. Para a sua unidade / uma unidade representativa das suas unidades, referente ao período de 1 de Janeiro a 31 de dezembro de 2019, indique:

O número de novas inscrições:

O número de reativações:

A33. Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2019, indique o perfil dos sócios-membros da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades médio em percentagem:

Masculino

Feminino

Formato de resposta [%]

A34. Indique por escalão etário o perfil dos sócios-membros da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades médio em percentagem:

• **Masculino**

Formato de resposta [%]

Até 16 anos

17 a 30 anos

31 a 64 anos

+ 64 anos

A35. Feminino

	Formato de resposta (%)
Até 16 anos	<input type="text"/>
17 a 30 anos	<input type="text"/>
31 a 64 anos	<input type="text"/>
+ 64 anos	<input type="text"/>

A36. Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2019, 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:

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

A37. Percentagem média de sócios-membros que, por semana, utiliza a unidade:

Formato de resposta [%]

	<input type="text"/>
2x a 3x	<input type="text"/>
≥ 4x	<input type="text"/>

A38. Quantas pessoas trabalharam regularmente, em média, na sua unidade / numa unidade representativa das suas unidades?

	Tempo inteiro ≥40h/semana	Tempo parcial ≥ 30h/semana	Tempo parcial ≥ 20h/semana	Tempo parcial
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

