



UNIVERSIDADE
AUTÓNOMA
DE LISBOA



CENTRO DE ESTUDOS
ECONÓMICOS E INSTITUCIONAIS

+ *Relatório Anual*
**BARÓMETRO
DO FITNESS
EM PORTUGAL
2020**

VERA PEDRAGOSA

PHD, CIP/UAL, PROF. AUXILIAR UAL

EDUARDO CARDADEIRO

PHD, CEEI/UAL, PROF. ASSOCIADO UAL

RESUMO

O relatório do Barómetro do Fitness em Portugal, tem como objetivo principal caracterizar o Setor através das respostas ao questionário, aplicado anualmente aos gestores de Fitness.

Das várias variáveis estudadas, verificamos que a pandemia Covid_19 afetou o Setor abruptamente através da redução dos indicadores que tendencialmente apresentavam crescimento ao longo do tempo. Concretamente, o número de clubes em Portugal decresceu 27%, o número de sócios-membros-ativos praticantes decresceu 29%, o volume de faturação decresceu 42%, o número de trabalhadores decresceu 15%, a taxa de retenção decresceu 38 pontos percentuais, o valor médio da mensalidade decresceu 20% e a taxa de penetração decresceu 1,9 pontos percentuais.

Verifica-se uma forte presença da oferta de serviços de base tecnológica (também fora das instalações), como as aplicações em 67% dos clubes, as aulas virtuais em 65%, a *wearable Fitness technology* em 20% e as aulas outdoor em 63%.

Adicionalmente, as restantes variáveis analisadas revelam um perfil razoavelmente estável ao longo do tempo: perfil dos sócios-membros; localização geográfica; m² dos clubes; tipologia de clubes; e oferta de serviços.

PALAVRAS-CHAVE:

Fitness; Mercado; Covid_19; Indicadores; Estimativas.

ÍNDICE

Introdução	1
1. Método	2
1.1 Amostra	2
1.2 Recolha de dados	4
1.3 Análise dos dados	4
1.4 Instrumento	4
2. Caracterização do mercado do Fitness 2020	6
2.1 Perfil dos sócios-membros	6
2.2 Distribuição geográfica	8
2.3 Distribuição dos clubes por m ²	9
2.4 Tipologia de clubes	10
2.5 Serviços oferecidos pelos clubes	11
2.6 Distribuição dos clubes por escalão de número de sócios-membros	13
2.7 Inscrições, cancelamentos e taxa de retenção	15
2.8 Mensalidade média e segmentação dos clubes pelo preço	18
2.9 Faturação mensal e tipologia de faturação	20
2.10 Evolução da faturação em 2020 e expectativa para 2021	21
2.11 Resultados operacionais - EBIT	23
2.12 Recursos humanos	24
3. Estimativas e impacto da pandemia Covid_19 para o Setor do Fitness	27
Considerações/ Conclusões	32
Referências	33
Anexos	34

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1	Constituição da amostra	2
Quadro 2	Amostra por individual e cadeia	3
Quadro 3	Evolução do Franchising (% de clubes franchisados)	3
Quadro 4	Estrutura etária dos sócios-membros	6
Quadro 5	Frequência de utilização mensal dos clubes pelos sócios-membros	7
Quadro 6	Distribuição geográfica dos clubes	8
Quadro 7	Distribuição dos clubes por escalão de área	9
Quadro 8	Tipologia de clubes	10
Quadro 9	Atividades nos estúdios de treino personalizado	11
Quadro 10	Serviços oferecidos por tipologia de clube	12
Quadro 11	Distribuição de clubes por escalão de sócios-membros	14
Quadro 12	Inscrições/reinscrições e cancelamentos por dimensão de n.º sócios-membros	15
Quadro 13	Taxa de cancelamento (attrition rate)	16
Quadro 14	Taxa de cancelamento por segmento de preço (attrition rate)	19
Quadro 15	Evolução da mensalidade média por segmento de preço	19
Quadro 16	Distribuição dos clubes por escalão de faturação	20
Quadro 17	Evolução da faturação em 2020 <i>versus</i> 2019	21
Quadro 18	Expetativa de evolução da faturação para 2021 <i>versus</i> 2020	22
Quadro 19	Expetativa de faturação em 2021 <i>versus</i> evolução em 2020	22
Quadro 20	Distribuição dos clubes por escalão de EBIT em 2020	23
Quadro 21	Regime de horário do pessoal ao serviço	26
Quadro 22	Resumo das estimativas para o Setor	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Taxa de retenção	17
Gráfico 2	Evolução do preço ao longo do tempo	18
Gráfico 3	Escalão de EBIT por tipologia de clube	24
Gráfico 4	Número de sócios-membros por instrutor (FTE)	25
Gráfico 5	Redução dos praticantes em 2020 (média anual de sócios-membros)	27
Gráfico 6	Sócios-membros em 2020 face ao período homólogo de 2019	28
Gráfico 7	Redução da faturação do Setor em 2020 (milhares de euros)	29
Gráfico 8	Redução do emprego em 2020 - FTE Instrutores e Staff	30

INTRODUÇÃO

O presente relatório sobre o Barómetro do Fitness em Portugal em 2020, dá corpo à quarta edição deste barómetro elaborada ao abrigo do acordo estabelecido entre a Portugal Activo – Associação de Clubes de Fitness e Saúde 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 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 de forma a caracterizar o mercado nacional dos clubes de Fitness.

Ao longo destes quatro anos, através de um esforço conjunto entre as equipas do CEEI/UAL e da Portugal Activo, procurou assegurar-se a recolha de informação de uma amostra suficientemente alargada e representativa do Setor, o que nem sempre foi fácil, em especial no atual contexto de pandemia Covid_19.

O CEEI/UAL desenvolveu todos os esforços e aplicou todos os métodos possíveis para extrair, dos dados recolhidos, o máximo de informação possível que pudesse ser interpretada de forma útil para a compreensão do Setor do Fitness, em estreita colaboração com a Portugal Activo, que sempre revelou total disponibilidade para debater os resultados que foram sendo alcançados.

O presente relatório, que deverá ser lido no contexto e sequência dos que lhe precedem, está dividido em três capítulos: conclusões, referências e anexos. No 1.º capítulo, método, identifica-se a amostra recolhida, como se procedeu para a recolha dos dados, qual o procedimento estatístico utilizado e as variáveis utilizadas no questionário aplicado (instrumento). No 2.º capítulo, caracterização do mercado do Fitness 2020, apresentamos as variáveis que caracterizam o Setor. No 3.º capítulo, estimativas e impacto da pandemia Covid_19 no Setor do Fitness, apresentamos o impacto da crise pandémica nas variáveis estimadas e não estimadas (que fazem parte do resultado da amostra). Finalizamos com as conclusões, referências e anexos.

1. MÉTODO

A metodologia de recolha de dados e o tratamento da informação referente ao ano de 2020, foi a mesma utilizada nos barómetros do Fitness desde 2018 [Pedragosa & Cardadeiro, 2020; 2019; 2018].

Porém, este relatório, beneficia da inclusão de algumas questões adicionais no questionário, destinadas a melhor captar os impactos da pandemia Covid_19 e, caracterizar o disruptivo ano de 2020. Por outro lado, utiliza ainda os resultados de três questionários mensais, realizados no quarto trimestre de 2020, para monitorizar o impacto desta pandemia Covid_19 no Setor.

1.1 AMOSTRA

A amostra por conveniência correspondeu a 194 respostas das quais se validaram 366 clubes participantes (quadro 1). Trata-se de uma dimensão fidedigna para análise e representativa do universo de clubes no Setor do Fitness em Portugal, para uma margem de erro de 5% e um intervalo de confiança de 95% [Marôco, 2014].

Quadro 1 - Constituição da amostra

	2020	2019	2018	2017	2016
Respostas	194	228	253	186	262
Clubes	366	356	346	377	291

Verifica-se, desde 2016, uma participação acima das 200 respostas, exceto para os anos de 2020 e 2017. Os motivos para 2020, poderão estar relacionados com a pandemia Covid_19 e a desmotivação dos respondentes para a sua participação. Desde 2019, que o peso das cadeias (i.e., dois clubes ou mais por resposta) é superior aos individuais (i.e., um clube por resposta), 63% e 37% respetivamente [quadro 2].

Quadro 2 - Amostra por individual e cadeia

	2020	2019	2018	2017	2016
Individuais	137 37%	130 37%	185 53%	213 56%	158 54%
Cadeias	229 63%	226 63%	161 47%	164 44%	133 46%

No modelo de negócio através do franchising, embora o aumento de número de clubes franchisados de 2019 para 2020 possa não ser estatisticamente significativo por representar apenas 9% dos clubes (mais 1% em relação a 2019), não deixa de consolidar uma mudança significativa registada em 2019, como se pode ver no quadro 3.

Quadro 3 - Evolução do franchising (% de clubes franchisados)

2020	9%
2019	8%
2018	<1%
2017	1%
2016	<1%

1.2 RECOLHA DE DADOS

Os dados foram recolhidos de 7 de janeiro a 7 de fevereiro de 2021 através da base de dados fornecida pela Portugal Activo ao CEEI (Centro de Estudos Económicos e Institucionais – Universidade Autónoma de Lisboa). Após verificação da 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. 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 Portugal Activo, contendo a identificação dos mesmos, bem como o nome e email de um responsável.

1.3 ANÁLISE DOS DADOS

Os dados fornecidos foram analisados através do SPSS versão 26.0, tendo sido aplicados testes estatísticos sempre que necessário para validar a significância de diferenças detetadas entre categorias ou a relação entre variáveis discretas, nomeadamente o teste Z e o Qui-quadrado.

1.4 INSTRUMENTO

Foi desenvolvido um questionário que procurou abordar as principais questões tratadas nos anos anteriores, incluindo neste relatório, as questões para avaliar o impacto da pandemia Covid_19 no Setor e as questões necessárias para responder ao pedido formal da Europe Active (Delloite). Antes da aplicação do questionário, este foi enviado para a Portugal Activo, para que existisse uma validação junto dos corpos sociais, a fim de obter um questionário final que conseguisse responder às reais necessidades do Setor.

O questionário é composto por 22 questões, com uma média 20 minutos para ser respondido. As principais questões incidiam sobre o perfil dos sócios-membros e frequência semanal de utilização dos clubes, ano de abertura do clube, a localização geográfica, a tipologia de clube, os serviços oferecidos, o número de sócios-membros ativos, as angariações, as reativações, as desistências, a faturação anual, a sua evolução no último ano e expectativas de evolução para o próximo ano, o investimento realizado, a rentabilidade e, por fim, os trabalhadores.

No seguimento das edições anteriores e, considerando o impacto da pandemia Covid_19, incluímos na questão sobre os “serviços oferecidos”, as aulas online, aplicações, wearable Fitness technology e aulas outdoor e, na questão “tipologia de clube”, a identificação da natureza dos estúdios de treino personalizado.

De forma a identificar concretamente o impacto da pandemia Covid_19, nas questões “sócios-membros”, “faturação” e “trabalhadores” foi solicitado, aos gestores, que respondessem em relação a três períodos de tempo [até janeiro, até junho e até dezembro de 2020]. Em anexo é possível visualizar o questionário aplicado.

2. CARATERIZAÇÃO DO MERCADO DO FITNESS 2020

Neste capítulo de caraterização do mercado de Fitness, irão ser apresentados vários dados que, após validação estatística, permitem descrever o mercado do Fitness nas áreas sobre as quais incidiu o questionário. Esta caraterização beneficia ainda dos resultados dos inquéritos anteriores, os quais também são, resumidamente, apresentados para permitir uma visão temporal.

2.1 PERFIL DOS SÓCIOS-MEMBROS

O perfil do género, carateriza-se por 53% dos sócios-membros serem mulheres e 47% homens, sem que se registem diferenças significativas entre os clubes individuais e as cadeias. De salientar que, desde 2018, existe na amostra, uma tendência para um maior peso percentual feminino, em relação ao masculino.

A estrutura etária, no conjunto da amostra, apresenta-se muito semelhante aos anos anteriores, verificando-se a tendência para que, 87%, corresponda aos sócios-membros com idades compreendidas entre os 17 anos e os 64 anos, em linha com o que se vem registando nos últimos anos (quadro 4).

Quadro 4 - Estrutura etária dos sócios

Escalão etário	Individual	Cadeia	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
≤16 anos	9%	4%	5%	6%	5%
17 a 30 anos	32%	47%	45%	30%	41%
31 a 64 anos	49%	41%	42%	55%	48%
≥65 anos	10%	8%	8%	8%	7%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%

Em 2020, a faixa-etária dos 17 anos aos 30 anos, cresceu 15 pontos percentuais, comparativamente ao ano de 2019 e, na consequência, a faixa-etária dos 31 anos a 64 anos decresceu 13 pontos percentuais, voltando a uma estrutura próxima da que existia em 2018. É possível que, devido à pandemia Covid_19, a população mais jovem se sentisse mais segura para a prática de atividade física, na abertura dos clubes após confinamento.

Existem diferenças significativas entre individuais e cadeias. O peso da faixa-etária no escalão entre os 31 e 64 anos é superior nos individuais (em 8 pontos percentuais) e no escalão entre 17 e 30 anos é superior nas cadeias (em 15 pontos percentuais), o que revela uma maior penetração dos clubes individuais nas faixas etárias mais velhas – com cerca de 60% dos sócios-membros acima dos 30 anos, contra cerca de 50% no caso das cadeias – consistentemente com os resultados dos anos anteriores.

Quanto à frequência média semanal de utilização dos clubes, no conjunto da amostra, é superior a 1 vez por semana, aumentando este ano para 1.8 vezes por semana (com 1.6 vezes por semana em 2019). O inquérito revela ainda que, 51% dos sócios-membros utilizou os clubes 1 vez ou menos por semana e, uma ligeira diminuição da frequência de utilização no escalão de 2 a 3 vezes por semana, quando comparado com 2018 e 2019. Porém, pese embora os resultados da frequência semanal em 2020 possam estar afetados pelo menor número de semanas em que os clubes estiveram abertos, o perfil de frequência mostra-se razoavelmente estável ao longo do tempo (quadro 5).

Quadro 5 - Frequência de utilização mensal dos clubes pelos sócios-membros

Frequência de utilização	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
≤1x por semana	29%	55%	51%	49%	43%
2x a 3x por semana	54%	36%	38%	40%	44%
≥4x por semana	17%	9%	10%	11%	13%
Média (x/semana)	2,3	1,7	1,8	1,6	1,9

Existem diferenças significativas, entre individuais e cadeias. Verifica-se que, nos individuais, os sócios-membros praticam em média mais de 2 vezes por semana (2.3 por semana) e nas cadeias, praticam em média, menos de 2 vezes por semana (1.7 por semana). Maioritariamente, 54% dos sócios-membros dos individuais, pratica entre 2 a 3 vezes por semana e, nas cadeias, maioritariamente, 55% dos sócios-membros das cadeias, pratica 1 vez ou menos por semana. Também estes resultados evidenciam grande consistência do perfil de utilização dos clubes.

2.2 DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

A distribuição geográfica dos clubes mantém a tendência dos anos anteriores, a concentração é maioritariamente em Lisboa (33%) e no Porto (17%). Para o ano de 2020, Leiria assume o 3.^a lugar (9%) e Braga o 4.^o lugar (7%), como se denota no quadro 6.

Quadro 6 - Distribuição geográfica dos Clubes

Área (m ²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2016
Açores	5%		2%	3%		2%
Aveiro	8%	4%	5%	5%	6%	4%
Beja				1%	<1%	
Braga	9%	6%	7%	5%	9%	9%
Bragança	1%		1%	<1%	1%	<1%
Castelo Branco	1%	1%	1%	<1%	1%	1%
Coimbra	4%	2%	3%	5%	4%	4%
Évora	2%	<1%	1%	1%	2%	1%
Faro	5%	3%	4%	4%	4%	3%
Guarda	1%		<1%	1%	1%	<1%
Leiria	14%	6%	9%	6%	6%	5%
Lisboa	20%	41%	33%	34%	30%	31%
Madeira	4%	3%	3%	3%		3%
Portalegre					<1%	
Porto	10%	22%	17%	19%	18%	17%
Santarém	3%	3%	3%	2%	2%	5%
Setúbal	6%	3%	4%	7%	10%	8%
Viana do Castelo	1%	2%	1%	2%	2%	4%
Vila Real		2%	1%	1%	<1%	1%
Viseu	6%	3%	4%	2%	2%	2%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Apesar de não haver diferenças muito significativas na ordem de relevância dos distritos, quando se compara os clubes individuais com os que pertencem a cadeias, continua a verificar-se uma muito maior concentração geográfica em Lisboa e Porto no caso das cadeias.

2.3 DISTRIBUIÇÃO DOS CLUBES POR M²

No conjunto da amostra, verifica-se uma especial concentração em clubes com 1000 m² ou mais, que em 2020 representavam 56% do total dos clubes, em linha com a tendência de crescimento da dimensão média, iniciada em 2018 (quadro 7).

Quadro 7 - Distribuição dos clubes por escalão de área

Área (m ²)	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
0 a 200	21%	11%	15%	12%	12%	15%	14%
200 a 500	23%	5%	12%	18%	18%	21%	21%
500 a 1000	25%	13%	17%	16%	16%	23%	21%
1000 a 1500	12%	36%	27%	21%	20%	20%	11%
mais de 1500	18%	35%	29%	33%	34%	21%	32%
Todos (n.º)	137	229	366	356	345	377	291

Não se verificam diferenças significativas ao longo do tempo, na distribuição por m² dos clubes individuais e cadeias.

No entanto, estes números escondem duas realidades muito distintas, a dos clubes individuais, mais pequenos, 45% dos quais com menos de 500 m², e a das cadeias, com clubes maiores, 70% dos quais com mais de 1000 m².

Apesar da estrutura de dimensão de cada um destes dois grupos não ter sofrido alterações relevantes ao longo dos últimos anos, assinala-se uma pequena redução do peso dos clubes com mais de 1500m² nas cadeias, que passou de 43% em 2019 para 35% em 2020.

2.4 TIPOLOGIA DE CLUBES

Os clubes convencionais (i.e., ginásios, health clubs e clubes de Fitness e saúde) continuam a ser a tipologia mais caracterizadora do Setor, continuando com uma representatividade na ordem dos 79% (desde 2018). Os estúdios de treino personalizado, continuam a ser a 2.ª tipologia com 8% dos clubes, seguindo-se as boutiques de Fitness, com 6% dos clubes, que ganham cada vez mais representatividade em comparação com os anos anteriores. Os ginásios femininos, ocupam a 4ª tipologia com 4% dos clubes, finalizando na 5.ª tipologia, box/crossfit, com 2 % dos clubes (quadro 8).

Quadro 8 - Tipologias de Clubes

Tipologia	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
Gin./H. Club/C. Fit&S	76%	81%	79%	80%	83%
Estúdio treino pers.	16%	3%	8%	5%	8%
Box/Crossfit[®]	4%	1%	2%	5%	4%
Ginásio Feminino	1%	7%	4%	5%	3%
Boutique de Fitness	3%	8%	6%	5%	2%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%

Aparentemente, não se verificam diferenças significativas entre os clubes individuais e as cadeias, se apenas considerarmos a representatividade dos clubes convencionais (i.e., ginásios, health clubs e clubes de Fitness e saúde), 76% e 81 %, respetivamente.

No entanto, é de salientar que os 16% de clubes individuais como estúdios de treino personalizado e, os 4% com box/crossfit, são significativamente superiores aos correspondentes valores para os clubes pertencentes a cadeias, denotando um diferente perfil dos clubes individuais, como tem vindo a ser reportado nos relatórios anteriores.

Adicionalmente, procurou caracterizar-se pela 1ª vez, neste relatório do barómetro, a natureza das atividades prestadas nos estúdios de treino personalizado, notando-se que, depois do treino personalizado em si – prestado por 2/3 deste tipo de clubes – a eletromusculação é a atividade mais frequente, oferecida por 30% dos clubes (quadro 9).

As aulas de Pilates, com 15%, surgem em mais do dobro dos Estúdios de Treino Personalizado do que as aulas de Yoga, que apenas ocorrem em 7% destes clubes.

Quadro 9 - Atividades nos estúdios de treino personalizado¹

Estúdios de treino personalizado - atividades -	Amostra 2020
Treino personalizado	67%
Yoga	7%
Pilates	15%
Eletromusculação	30%
Outros	7%

2.5 SERVIÇOS OFERECIDOS PELOS CLUBES

Desde 2018 que, no conjunto da amostra, os serviços mais oferecidos pelos clubes são: máquinas de musculação (84%); equipamento cardiovascular (89%); aulas de grupo (90%); treino funcional (92%). Verificamos que o treino funcional tem vindo a ganhar peso relativamente a todos os outros serviços oferecidos, ao longo do tempo (88% em 2018/19 e 86% em 2016), como se apresenta no quadro 10.

¹ Este quadro totaliza valores superiores a 100% porque os clubes caracterizaram em mais de uma opção o seu estúdio de treino personalizado.

Neste relatório, devido ao fenómeno da pandemia Covid_19, houve necessidade de incluir na oferta de serviços, variáveis de estudo que acompanhassem as tendências de mercado: aulas virtuais; aplicações; *wearable Fitness technology*; aulas outdoor e, constatou-se que, 67% dos clubes oferece aplicações, 65% aulas virtuais, 20% *wearable Fitness technology* e 63% realizou aulas outdoor.

Quadro 10 - Serviços oferecidos por tipologia de clube

Atividades	Gin./H.Club/ C. Fit&S	Estúdio trein.	Box/ CrossFit	Ginásio Feminino	Boutique de Fitness	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2016
Maq. Musculação	99%	45%	44%	13%	9%	84%	89%	89%	86%
Eq. Cardiovascular	98%	59%	67%	13%	77%	89%	89%	89%	86%
Aulas grupo	98%	48%	78%	100%	36%	90%	89%	89%	95%
Treino funcional	93%	86%	89%	94%	86%	92%	88%	88%	86%
Piscina	38%	14%	11%	0%	9%	32%	28%	28%	30%
Desp. raquete	10%	0%	0%	0%	5%	8%	7%	7%	11%
Desp. de Bola	2%	0%	0%	0%	0%	2%	4%	4%	3%
Sauna	42%	14%	11%	0%	9%	35%	32%	32%	36%
SPA & Wellness	38%	21%	0%	0%	9%	33%	32%	32%	25%
Aulas Virtuais	73%	14%	33%	81%	32%	65%	n.a.	n.a.	n.a.
Fitness Apps	76%	24%	44%	81%	14%	67%	n.a.	n.a.	n.a.
Wearable Tech.	19%	17%	0%	0%	59%	20%	n.a.	n.a.	n.a.
Aulas Outdoor	68%	34%	44%	94%	14%	63%			
Nenhum acima	0%	3%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	n.a.

Ao cruzarmos a tipologia de clube com a oferta de serviços verificamos que, os clubes convencionais (i.e., ginásios, health clubs e clubes de Fitness e saúde), oferecem toda uma panóplia de serviços disponíveis no mercado: máquinas de musculação; equipamento cardiovascular; aulas de grupo; treino funcional; piscina; desporto de raquete; desporto com bola; sauna/jacuzzi; spa & tratamentos wellness; aulas virtuais; aplicações de Fitness; *wearable Fitness technology*; aulas outdoor.

Verificamos que, os estúdios de treino personalizado e as box/crossfit, são similares na oferta de serviços e que ambos não oferecem desportos de raquete e desportos de bola, oferecendo todos os outros serviços (exceto nas box/crossfit que também não oferecem *wearable Fitness technology*). Os ginásios femininos são as instalações com menor oferta de serviço comparativamente com todas as outras tipologias e não oferecem: piscina; desportos de raquete; desporto de bola; sauna/jacuzzi; spa&tratamentos *wellness*; *wearable Fitness technology*. Finalmente, as *boutiques de Fitness* apenas não oferecem desporto de bola, oferecendo todos os outros serviços.

Por último, assinala-se o facto de parte destas atividades ser geradora de receitas adicionais às mensalidades, resultantes da venda de serviços de treino personalizado, estética, consultas de nutrição, psicologia ou outras, venda de produto e complementos alimentares, etc.

Em 2020, essas receitas terão atingido cerca de 27% das receitas totais dos clubes, valor consistente com os resultados de anos anteriores que apontam para cerca de $\frac{1}{4}$ das receitas provenientes destas vendas e $\frac{3}{4}$ provenientes das mensalidades.

2.6 DISTRIBUIÇÃO DOS CLUBES POR ESCALÃO DE NÚMERO DE SÓCIOS-MEMBROS

No conjunto das amostras recolhidas no Barómetro do Fitness, verifica-se que ao longo do tempo, entre 45% e 50% dos clubes têm em média menos de 500 sócios-membros, sendo que a exceção foi 2019. Aliás, quando olhamos para os escalões com menos de 2000 sócios-membros, não fosse esse ano, teríamos uma estrutura de dimensão razoavelmente estável, o que leva a colocar a hipótese de em 2019 termos tido uma amostra enviesada neste parâmetro (quadro 11).

Quadro 11 - Distribuição de clubes por escalão de sócios-membros

Nº sócios	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<250	53%	16%	30%	24%	27%	33%	32%
250-499	25%	12%	17%	14%	18%	18%	16%
500-999	10%	16%	14%	16%	13%	19%	17%
1000-1999	7%	17%	13%	23%	13%	9%	12%
2000-2999	3%	35%	23%	4%	15%	3%	9%
≥3.000	2%	4%	3%	18%	13%	17%	14%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Contudo, há uma alteração significativa nos clubes maiores, registando-se uma queda significativa do peso dos clubes com 3000 ou mais sócios-membros – que passa de 18% para 3% – com correspondente aumento do peso dos clubes com 2000 a 2999 sócios-membros, muito provavelmente como consequência da pandemia Covid_19. Ainda assim, os clubes com 2000 ou mais sócios-membros representaram 1 em cada 4 clubes na nossa amostra, no ano de 2020.

Continuam a verificar-se diferenças significativas, que se mantêm ao longo do tempo, entre os clubes individuais, maioritariamente instalações mais pequenas com menos sócios-membros (53% tem menos de 250 sócios-membros), e as cadeias, com instalações maiores e com mais sócios-membros (56% com mais de 1000 sócios-membros).

2.7 INSCRIÇÕES, CANCELAMENTOS E TAXA DE RETENÇÃO

Ao analisarmos os clubes através do escalão de sócios-membros, verificamos que, em todos os escalões, o número de cancelamentos (i.e., desistências) é superior ao número de inscrições e reinscrições (i.e., angariações e reativações). Os clubes maiores, com o escalão de 2000 a 2999 sócios-membros, são os que apresentam maior taxa de angariação (48%), e igualmente, maior taxa de desistências (52%), como se pode observar no quadro 12.

Quadro 12 - Inscrições/reinscrições e cancelamentos por dimensão de nº de sócios-membros

Nº sócios	n.º sócios angariados ou reativações		Média sócio ang./clube	n.º desistências		Média desist. por clube	Contributo líquido	
<250	7 278	4%	71	11 347	3%	111	-4 069	3%
250-499	16 646	9%	292	21 508	6%	377	-4 863	3%
500-999	21 620	11%	450	34 796	10%	725	-13 176	8%
1000-1999	34 515	18%	750	59 817	17%	1 300	-25 302	16%
2000-2999	92 629	48%	1 130	185 420	52%	2 261	-92 790	57%
≥3.000	21 547	11%	1 796	43 780	12%	3 648	-22 233	14%
Todos	194 235	100%	560	356 668	100%	1 028	-162 433	100%

Verificamos igualmente que, o contributo líquido, no sentido de existirem mais pessoas a praticar atividade física em clubes, foi negativo para todos os escalões de sócios-membros. Os clubes com escalão de sócios-membros entre 2000 a 2999, no seguimento da relação entre as angariações e as desistências, foi o escalão que mais contribuiu para a perda de sócios-membros no Setor, na ordem de menos 57%.

Tendo em atenção o ano atípico de 2020, pandemia Covid_19, não realizamos comparações com os anos precedentes, por não ser comparável. Nos anos anteriores, o comportamento destas variáveis foi de as angariações serem superiores às desistências e, como resultado, o aumento de sócios-membros a praticar atividade física.

Porém, os resultados do conjunto das amostras recolhidas desde 2017, parecem sugerir que, quando o mercado está a crescer, os clubes de maior dimensão, têm contributos líquidos inferiores ao seu peso no número de sócios-membros. Por outro lado, neste contexto de crise, os seus contributos para as quedas são superiores ao seu peso no mercado.

A taxa de cancelamento (*attrition rate*)², deteriorou-se consideravelmente de 2019 para 2020, facto explicado pela pandemia Covid_19 e as consequências explícitas no Setor. De 2018 para 2019, verificou-se uma melhoria na taxa de cancelamento de 5 pontos percentuais, ou seja, em 2019, em cada 100 sócios-membros ativos, 60 em média cancelavam a sua inscrição, contra 65% no ano anterior (quadro 13).

Quadro 13 - Taxa de cancelamento (*attrition rate*)

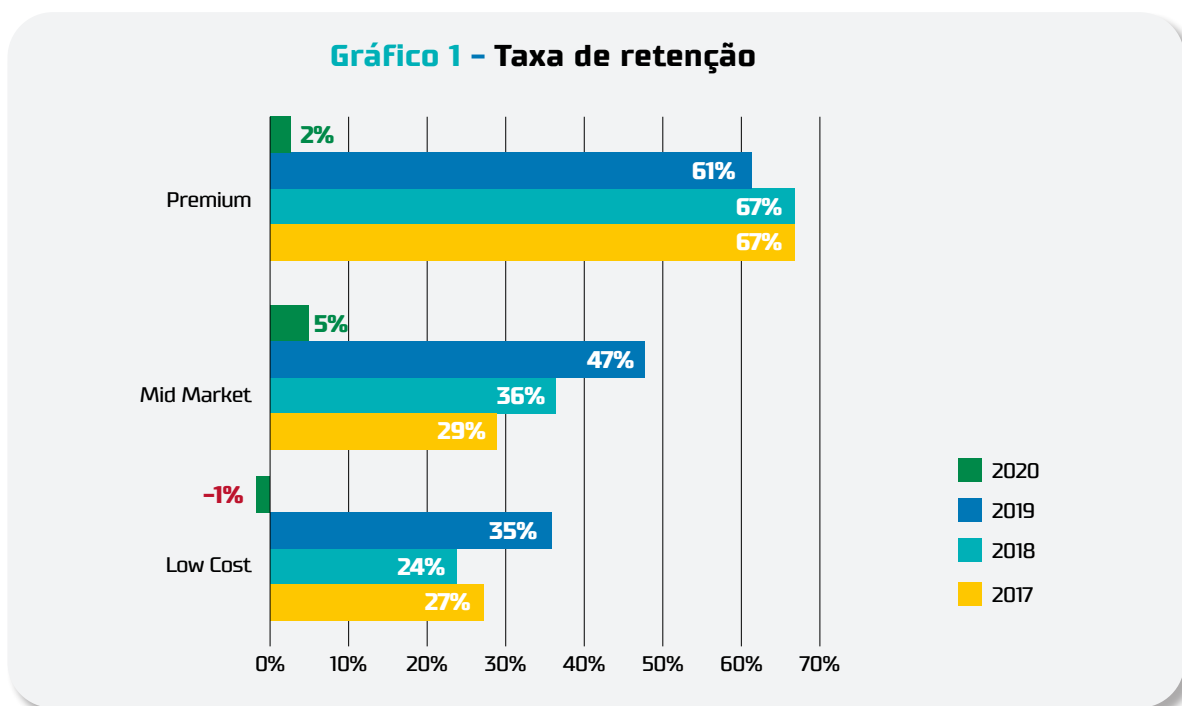
	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
Nº médio de sócios em 2020	56 412	306 731	363 144	485 693	
Cancelamentos	49 515	307 153	356 668	292 390	
Sócios angariados e reativações	33 162	161 073	194 235	359 691	
Contributo líquido	-16 353	-146 080	-162 433	67 300	
Attrition Rate	88%	100%	98%	60%	65%

Em 2020, a taxa de cancelamento (*attrition rate*) foi de 98%, o que indica que, de 100 sócios-membros, 98 em média cancela a sua inscrição. Existem diferenças significativas entre individuais e cadeias, refletidas no contributivo líquido para o Setor (neste caso em particular, deterioração do Setor, ou seja, menos sócios-membros a praticar atividade física em clubes), dado que a relação entre angariações/reactivações e cancelamentos é superior nas cadeias em comparação com os individuais (i.e, nas cadeias em cada 100 sócios-membros ativos, a média de cancelamento é de 100 sócios-membro, ou seja, taxa de retenção nula).

Como se pode verificar no comportamento das taxas de cancelamento ao longo do tempo, registámos a pior taxa de cancelamento de todas as edições do Barómetro do Fitness em 2020. Efetivamente, a taxa de retenção foi de apenas 2%, ou seja, em cada 100 sócios-membros apenas 2 sócios-membros permanecem nos clubes, graças aos clubes individuais que conseguiram reter 12% dos seus sócios-membros.

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

Já no que diz respeito às taxas de retenção por segmento de preço³ – *low-cost*; *mid-market*; e *premium* – estas deixam de ser comparáveis ao longo do tempo, porquanto se verificou uma forte descontinuidade no ano atípico de 2020 (gráfico 1).



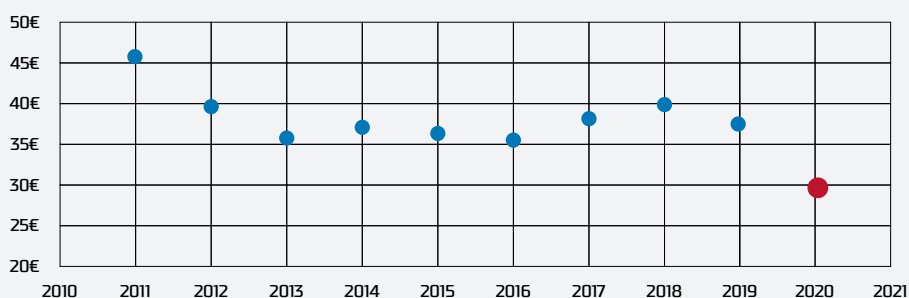
O segmento de preço *low-cost* apresenta, de todas, a mais fraca taxa de retenção com sinal negativo de -1%. O *mid-market* conseguiu reter 5 sócios-membros em 100 sócios-membros ativos (5% de taxa de retenção) e, o *premium*, conseguiu reter 2 sócios-membros em 100 sócios-membros (2% de taxa de retenção).

³ 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€. Em 2019 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€.

2.8 MENSALIDADE MÉDIA E SEGMENTAÇÃO DOS CLUBES PELO PREÇO

Considerando os últimos 10 anos, 2019 terá representado a interrupção do que se configurava como uma recuperação do valor da mensalidade média (com iva incluído à taxa em vigor) que ocorria desde 2016 (gráfico 2). Essa quebra, foi agora reforçada com a pandemia Covid_19, que colocou a mensalidade média nos 30.25 euros em 2020 (decréscimo de 19.8% de 2019 para 2020), com a média das mensalidades mínimas em 21.52 euros e a média das máximas em 51.34 euros. Uma estratégia de preço baixo pode dever-se ao facto de ser uma medida fácil de aplicar com o objetivo de conquistar sócios-membros e/ou, não perder os sócios-membros existentes, motivado pela pandemia Covid_19.

Gráfico 2 - Evolução do preço ao longo do tempo



Analisando o valor da mensalidade média por segmento, ao longo do tempo, constata-se que o *low-cost* e o *mid-market*, de 2018 para 2019, apresentaram um crescimento do valor – *low-cost* de 24.41 euros para 25.83 euros e *mid-market* de 36.33 euros para 38.04 euros – seguidos de uma quebra para 23,27 euros e 34,36 euros, respetivamente, em 2020.

Já o segmento *premium* tem vindo a apresentar uma tendência de redução do valor da mensalidade média desde 2018 até 2020, respetivamente 110,77 euros, 100,55 euros e 71,52 euros (quadro 14).

Quadro 14 - Mensalidades médias

Segmento de mercado	Individuais		Cadeias		Amostra 2020		Amostra 2019		Amostra 2018	
	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média	% de Clubes	Mensalidade Média
Low Cost	29%	22,86€	45%	23,31€	39%	23,27€	42%	25,83€	23%	24,41€
Mid Market	56%	38,20€	45%	33,26€	49%	34,36€	51%	38,04€	69%	36,33€
Premium	15%	79,12€	10%	66,63€	12%	71,52€	8%	100,55€	8%	110,77€
Todos	100%	37,92€	100%	28,78€	100%	30,25€	100%	39,96€	100%	39,96€

Nota: Este quadro mantém o limiar entre *Mid Market* e *Premium* nos 55€, embora, para a Europe Active, esse limiar tenha passado para os 65€

Depois de um aumento em 2019, o peso dos clubes *low cost* parece ter estabilizado em torno dos 40%, verificando-se uma evolução inversa para os clubes *mid market*, cujo peso terá estabilizado perto dos 50% em 2020. Os clubes *premium*, que em 2018 e 2019 representavam 8% dos clubes, registaram em 2020 um aumento para 12%.

Tal como em anos anteriores, o valor da mensalidade média foi superior nos clubes individuais (37,92 euros) do que nas cadeias (28,78 euros), graças aos segmentos *premium* e *mid market* pois, no caso do *low cost*, os clubes individuais apresentam mensalidades médias ligeiramente inferiores.

No quadro seguinte (quadro 15), é possível constatar que o crescimento negativo do valor da mensalidade média registado desde 2019, anulou os ganhos obtidos desde 2016. Em média, para o conjunto da amostra, entre 2016 e 2020, o valor da mensalidade média decresceu 3,9% (geométrica anual), tendo caído neste período em todos os segmentos de mercado.

Quadro 15 - Evolução da mensalidade média por segmento de preço

Segmento	Amostra					Tx. média de cresc. anual
	2016	2017	2018	2019	2020	
Low Cost	24,87€	30,19€	24,41€	25,83€	23,27€	-1,6%
Mid Market	37,56€	44,78€	36,33€	38,04€	34,36€	-2,2%
Premium	83,97€	98,38€	110,77€	100,55€	71,52€	-3,9%
Todos	35,48€	38,03€	39,96€	37,71€	30,25€	-3,9%

2.9 FATURAÇÃO MENSAL E TIPOLOGIA DE FATURAÇÃO

Como seria de esperar, com a queda do número de sócios-membros, e, simultaneamente, do valor das mensalidades, no conjunto dos clubes da amostra, verifica-se, para o ano de 2020, um decréscimo da faturação, tendo o escalão de 75 mil euros mensais ou mais, caído para apenas 4% dos clubes em 2020 versus 27% dos clubes em 2019. Esta queda refletiu-se num aumento do peso dos escalões de faturação imediatamente abaixo, em especial no dos que faturaram entre 25 e 49,9 mil euros mensais que, em 2020, representaram 28% do total de clubes, quase o dobro do registado em 2019 [quadro 16].

Quadro 16 - Distribuição dos clubes por escalão de faturação

Escalão de faturação mensal	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<€7.500	52%	11%	26%	24%	27%	29%	24%
€7.500 a €12.499	18%	10%	13%	9%	11%	17%	20%
€12.500 a €24.999	13%	17%	15%	16%	14%	15%	12%
€25.000 a €49.999	9%	38%	28%	15%	19%	10%	12%
€50.000 a €74.499	5%	19%	14%	9%	7%	6%	3%
≥€75.000	4%	5%	4%	27%	23%	23%	28%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Continuam a verificar-se diferenças significativas de perfil de faturação entre clubes individuais e cadeias, com 52% dos individuais a faturarem menos de 7500 euros mensais (e 85% menos de 25 mil euros), e 62% das cadeias a faturarem mensalmente 25 mil euros ou mais.

2.10 EVOLUÇÃO DA FATURAÇÃO EM 2020 E EXPECTATIVA PARA 2021

O impacto da pandemia Covid_19 em 2020 está claramente plasmado na evolução da faturação reportada pelos clubes. Entre 2016 e 2019, nunca menos de 50% dos clubes reportaram um aumento anual de faturação superior a 2,5%, ao passo que em 2020, apenas 2% declarou tal aumento de faturação. Maioritariamente, os clubes (89%), faturaram em 2020 <-7,5% do que em 2019, valor que nos anteriores anos em análise nunca tinha ultrapassado os 6% (quadro 17).

Quadro 17 - Evolução da faturação em 2020 versus 2019

Evolução da faturação em 2020	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	75%	97%	89%	2%	3%	5%	6%
-7,5% a -2,5%	10%	1%	4%	3%	10%	10%	7%
-2,5% a +2,5%	11%	1%	4%	42%	27%	36%	23%
+2,5% a +7,5%	4%	1%	2%	35%	29%	36%	27%
≥+7,5%	1%	0%	0%	19%	31%	14%	37%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

A expectativa da faturação para 2021 em comparação a 2020 foi respondida no momento em que Portugal voltou a entrar em novo confinamento, fechando os clubes.

As respostas das expectativas, estão relacionadas com a perceção em relação a algo que possa acontecer no futuro e são condicionadas pelo contexto atual.

Neste ponto, também o impacto da pandemia Covid_19 se fez notar, pois até 2019, verificou-se que mais de 85% dos clubes teve como expectativa aumentar a faturação para o ano seguinte em >+2,5%, expectativa apenas partilhada por 40% dos clubes quanto ao aumento da faturação para 2021 (quadro 18).

Quadro 18 - Expetativa de evolução da faturação para 2021 versus 2020

Evolução da faturação em 2020	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017	Amostra 2016
<-7,5%	34%	35%	35%	0%	0%	1%	1%
-7,5% a -2,5%	15%	1%	6%	1%	2%	5%	3%
-2,5% a +2,5%	27%	15%	19%	14%	16%	18%	18%
+2,5% a +7,5%	16%	26%	22%	52%	55%	64%	43%
≥+7,5%	8%	23%	18%	33%	27%	12%	35%
Todas as unidades	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

No outro extremo, mais de 40% dos clubes antecipa uma quebra de faturação >+2,5% em 2021, valor que nunca tinha ultrapassado os 6% (desde 2016).

Com base nos resultados deste barómetro, verifica-se que os clubes individuais estão mais pessimistas quanto à faturação de 2021 do que os que pertencem às cadeias. Na verdade, apenas 1 em cada 4 espera crescer mais de 2,5%, contra 1 em cada 2, no caso das cadeias. Inversamente, 1 em cada 2 clubes individuais antecipa uma redução de faturação superior a 2,5 %, ao passo que apenas 1 em cada 3 clubes de cadeias espera semelhante queda.

Como se pode observar no quadro 19, apesar do cenário de relativo pessimismo, 60% dos clubes espera ter em 2021 um melhor desempenho quanto à evolução da faturação, do que teve em 2020, e apenas 3% espera um crescimento de faturação pior do que no ano transato.

Quadro 19 - Expetativa de faturação em 2021 versus evolução em 2020

		Expetativa para 2021				
		<-7,5%	-7,5% a -2,5%	-2,5% a +2,5%	+2,5% a +7,5%	> +7,5%
Evolução em 2020	<-7,5%	32,7%	3,9%	16,3%	19,1%	17,2%
	-7,5% a -2,5%	0,6%	1,9%	1,1%	0,6%	
	-2,5% a +2,5%	0,8%	0,3%	1,1%	1,9%	0,3%
	+2,5% a +7,5%	0,6%		0,8%	0,6%	
	> +7,5%					0,3%

Note-se que, 37% dos clubes, espera ter um crescimento de faturação superior a 2,5%, apesar de, em 2020, esses mesmos clubes terem registado uma queda dessa mesma magnitude, invertendo, a evolução do seu volume de negócios.

2.11 RESULTADOS OPERACIONAIS - EBIT

Os resultados operacionais (EBIT – *Earnings Before Interest and Taxes*/ Resultados Antes de Juros e Impostos) permitem avaliar se o negócio liberta valor (rendimentos superiores aos gastos) ou destrói valor (rendimentos inferiores aos gastos). Verificamos, no conjunto da amostra, que os clubes continuam com resultados operacionais positivos, o que pode estar relacionado com a adaptação do negócio aos gastos fixos e variáveis dos clubes. No caso do escalão de $\geq 30\%$ EBIT, em % de faturação, verifica-se que o seu peso na amostra decresceu 17 pontos percentuais, de 2019 para 2020, para 7%. A compensação deste decréscimo encontra-se no escalão de 25% a 29% EBIT com 20% dos clubes.

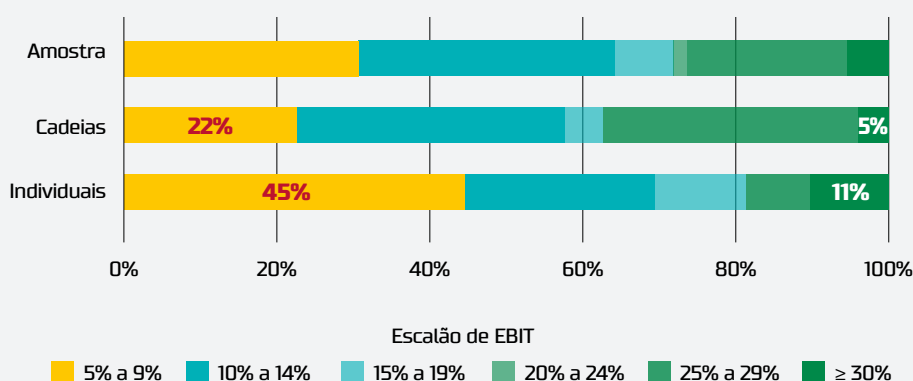
Quadro 20 - Distribuição dos clubes por escalão de EBIT em 2020

EBIT em % da faturação	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018
< 5	0%	0%	0%	0%	0%
5% a 9%	45%	22%	31%	29%	34%
10% a 14%	24%	36%	31%	11%	28%
15% a 19%	13%	5%	8%	16%	8%
20% a 24%	7%	0%	3%	5%	5%
25% a 29%	0%	33%	20%	14%	8%
$\geq 30\%$	11%	5%	7%	24%	17%
Todos	100%	100%	100%	100%	100%

Essa quebra de rentabilidade, também está patente no aumento do peso dos clubes com margem EBIT inferior a 15%, que em 2019 foi de 40% e em 2020 voltou aos 62% (valor registado em 2018).

Embora 11% dos clubes individuais apresentem resultados operacionais maiores ou iguais a 30% da sua faturação, aqueles que pertencem a cadeias têm resultados mais favoráveis, nomeadamente com menor percentagem de clubes com EBIT's inferiores a 10% (gráfico 3). Por outro lado, 45% dos individuais apresentam EBIT's de 5% a 9% de faturação e 33% das cadeias apresentam EBIT's de 20% a 24% de faturação, reforçando a constatação de que os individuais têm EBIT's menores que as cadeias.

Gráfico 3 - Escalão de EBIT por tipologia de clube

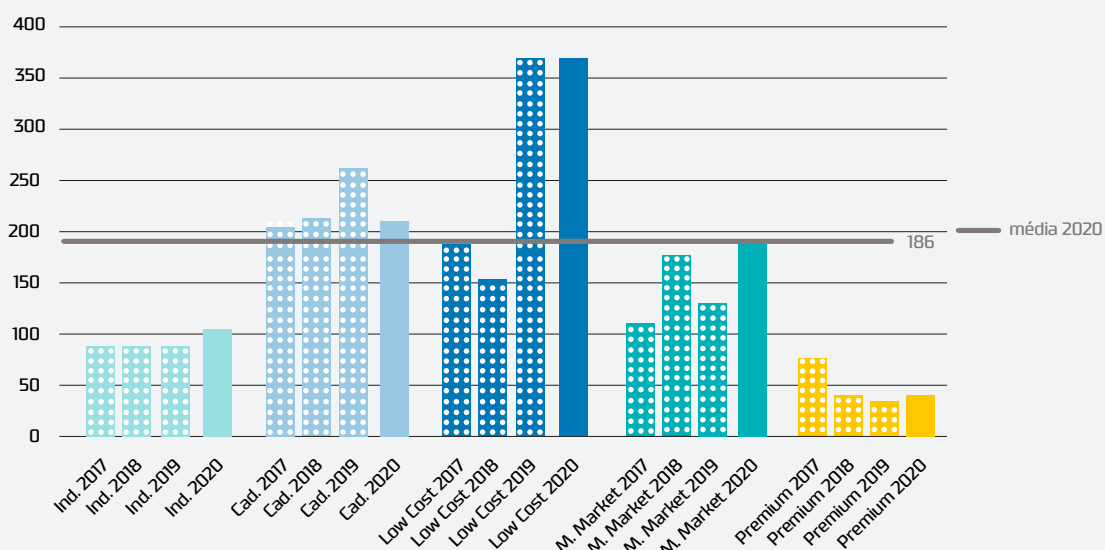


2.12 RECURSOS HUMANOS

No que respeita aos recursos humanos, apesar da redução do emprego registada em consequência da pandemia Covid_19 (vide capítulo seguinte), essa queda não acompanhou proporcionalmente a queda do número de sócios-membros, nomeadamente no caso dos instrutores. Consequentemente, o número médio de instrutores por sócio-membro diminuiu ligeiramente face a 2019, de 201 para 186 (gráfico 4).

Mas, esta redução não se verificou de forma homogénea entre os clubes, sendo mais acentuada nos clubes individuais cuja contribuição para o emprego no Setor caiu 8 pontos percentuais para 28%, no caso dos instrutores (FTE⁴) e 9 pontos percentuais para 24%, no caso do restante *staff* (FTE). Isso reflete-se no aumento do número de sócios-membros por instrutor entre os clubes individuais, ao contrário do que se passa para o conjunto do Setor. Efeito semelhante também se verifica no segmento *mid market* que, em 2020, também vê aumentar este rácio.

Gráfico 4 - Número de sócios-membros por instrutor (FTE)



⁴ 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.

Quanto ao perfil dos clubes neste campo, não há diferenças a assinalar face a anos anteriores, mantendo-se um menor rácio de sócios-membros por instrutor nos clubes individuais e nos clubes do segmento premium, refletindo um serviço de natureza distinta do prestado pelos clubes do segmento *low cost*, com o maior rácio no Setor.

Também o perfil do emprego não apresentou diferenças significativas face aos anos anteriores, o que indicia que a redução do pessoal não afetou em especial os colaboradores em tempo parcial, como seria de rezear (quadro 21).

Quadro 21 - Regime horário do pessoal ao serviço

	Horas de trabalho por semana	Individuais	Cadeias	Amostra 2020	Amostra 2019	Amostra 2018	Amostra 2017
Instrutores	Tempo Integral	30%	24%	26%	27%	27%	23%
	20h a 39h	12%	21%	18%	12%	12%	16%
	20h a 29h	17%	12%	13%	14%	25%	22%
	<20h	41%	44%	43%	47%	36%	40%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Staff	Tempo Integral	76%	84%	82%	84%	85%	71%
	20h a 39h	11%	1%	3%	8%	5%	17%
	20h a 29h	6%	6%	6%	5%	6%	4%
	<20h	7%	9%	9%	4%	4%	8%
	Todos	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Mais de 1 em cada 4 instrutores e 4 em cada 5 membros do *staff* continuam a ser colaboradores a tempo integral e apenas 43% dos instrutores trabalha menos de meio tempo (<20h/semana), em linha com 2019. No caso do *staff*, aumentou para 9% a percentagem dos que trabalham neste último regime.

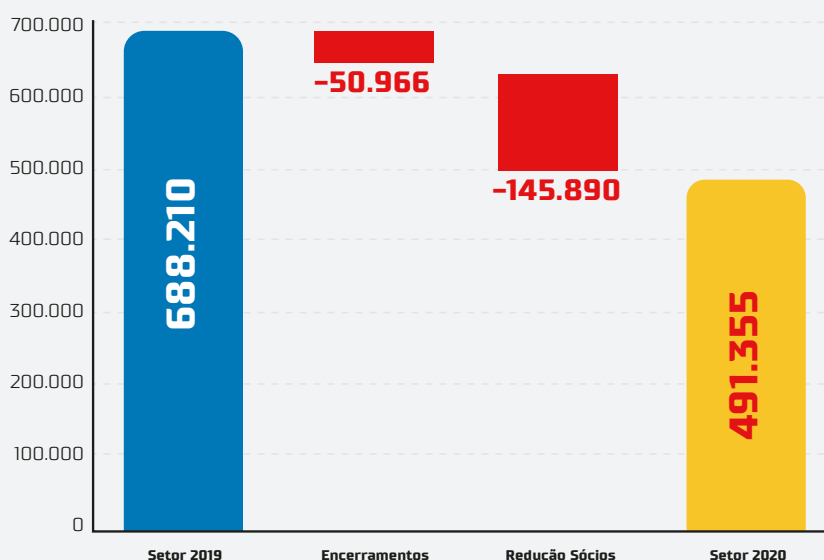
3. ESTIMATIVAS E IMPACTO DA PANDEMIA COVID_19 PARA O SETOR DO FITNESS

Partindo dos dados da amostra e, utilizando variáveis externas disponibilizadas pela Portugal Activo e resultados dos questionários de monitorização mensais realizados no quarto trimestre de 2020, estimaram-se um conjunto de variáveis setoriais para o ano de 2020: número de clubes; número de sócios-membros; volume de faturação; número de trabalhadores.

A primeira estimativa a considerar são o número de clubes abertos. Verificou-se que o universo de clubes decresceu de cerca de 1100 clubes em 2019 para aproximadamente 800 clubes em 2020, apresentando uma redução de 27%, sensivelmente, devido ao impacto da pandemia Covid_19 e fecho de clubes ao longo do ano de 2020.

A segunda estimativa a considerar são o número de sócios-membros (praticantes) nos clubes. No ano de 2020 o Setor terá perdido 3 em cada 10 praticantes (média anual), quando comparado com 2019 (gráfico 5).

Gráfico 5 - Redução dos praticantes em 2020 (média anual de sócios-membros)



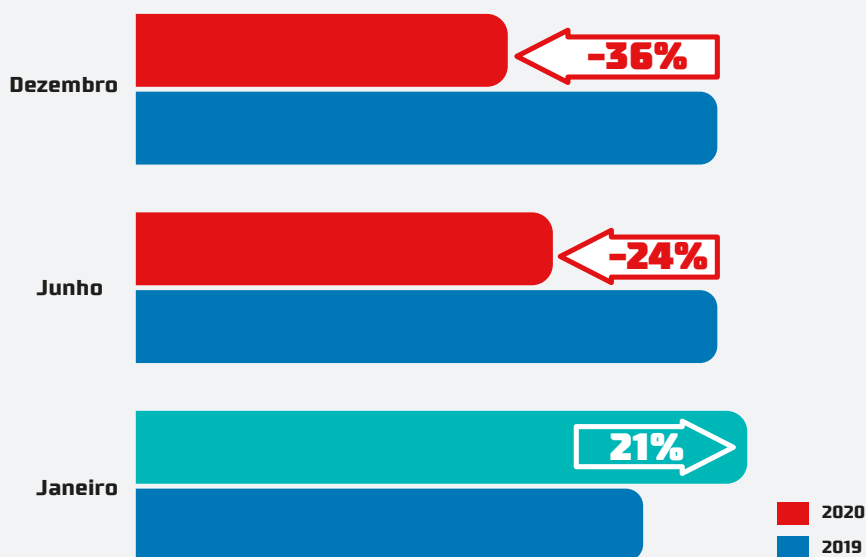
Nota: Resultados de uma amostra com 153 respostas válidas, correspondendo a 368 clubes que representavam 460 mil sócios em dezembro de 2019.

Para além dos meses em que os clubes se encontraram fechados, a redução terá atingido o seu máximo em outubro, registando uma queda de 45% face ao mês homólogo de 2019. Em 2019 tínhamos 688 mil praticantes de atividade física nos clubes e, no ano de 2020, após um decréscimo de 29%, o Setor apresenta 491 mil praticantes.

No gráfico 5, é possível ainda visualizar o impacto da pandemia Covid_19 no número de sócios-membros, como consequência do encerramento de clubes e da redução dos sócios-membros nos clubes que mantiveram atividade, eventualmente pelo sentimento de falta de segurança por parte dos praticantes, mas também por efeito do longo período de encerramento temporário.

Verificou-se que, muito embora o ano de 2020 tenha arrancado com sinais muito positivos face a 2019, com um aumento de 21% no número de sócios-membros em janeiro, a situação do Setor agravou-se ao longo do ano, tendo terminado com uma perda superior a 1/3 (gráfico 6).

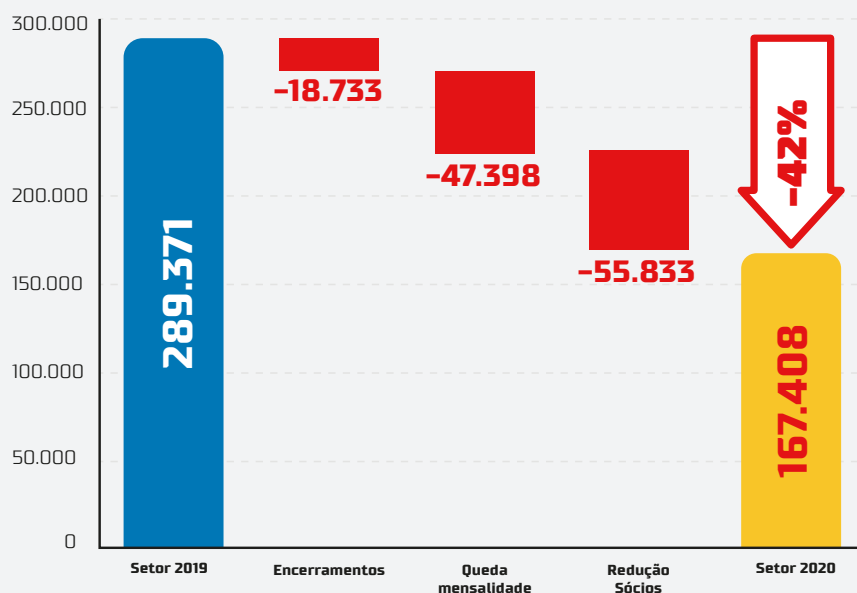
Gráfico 6 - Sócios-membros em 2020 face ao período homólogo de 2019



Nota: Resultados de uma amostra com 153 respostas válidas, correspondendo a 368 clubes que representavam 460 mil sócios-membros em dezembro de 2019.

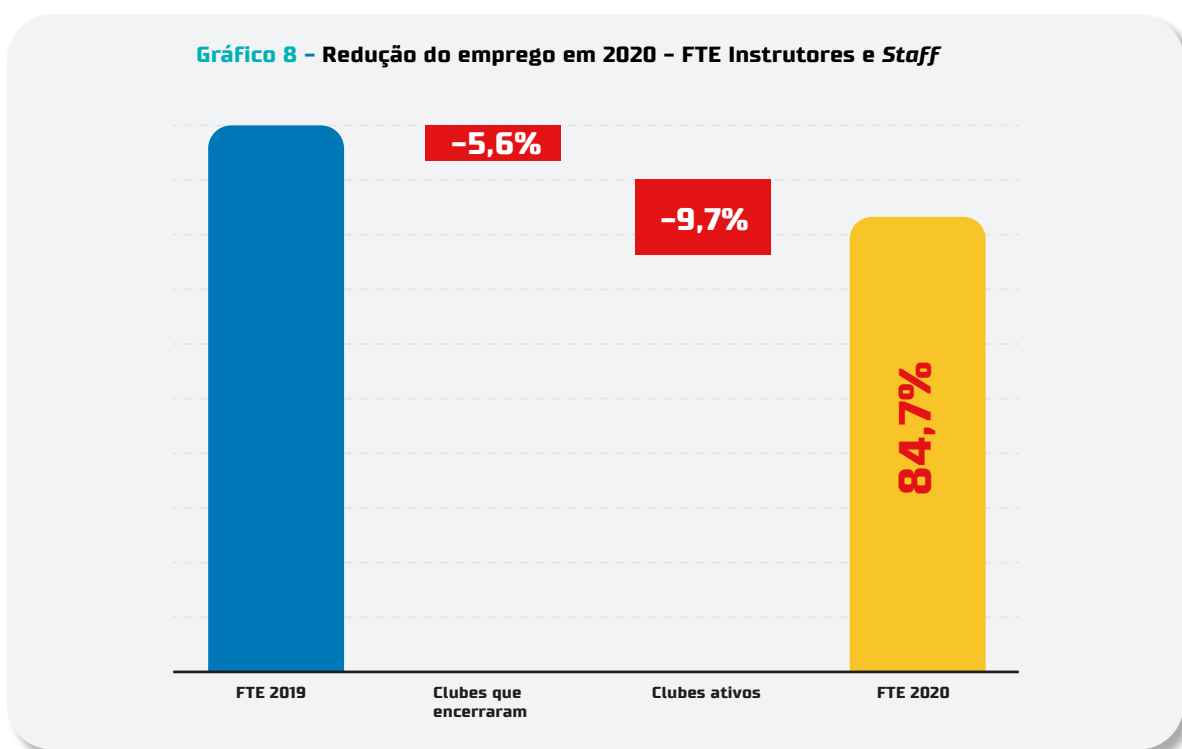
A terceira estimativa a considerar é o volume de faturação (valor sem iva) para o Setor. A pandemia Covid_19 e as suas consequências no fecho dos clubes, na redução de 20% do valor da mensalidade média e na queda de 22.9% do número médio de sócios-membros, resultou, conjugadamente, numa redução abruta de 42% da faturação anual no Setor do Fitness, para 167,4 milhões de euros (gráfico 7), que compara com 289,4 milhões de euros registados em 2019.

Gráfico 7 - Redução da faturação do setor em 2020 (milhares de euros)



Nota: estimativa a partir de dados de uma amostra com 357 clubes que representavam 481 mil sócios-membros em janeiro de 2020 e dados da Portugal Activo

E, finalmente, a última estimativa, a considerar está relacionada com o emprego, ou seja, o número de trabalhadores (i.e., instrutores e *staff* geral). No ano de 2020, o Setor terá perdido, em média anual, mais de 15% do emprego (FTE) – 1 em cada 7 empregos. O Setor terá empregado, em 2020, 16.972 trabalhadores (9.822 instrutores e 7.130 *staff*) face a 20.012 trabalhadores em 2019 (12.086 instrutores e 7.926 *staff*). Entre os instrutores, a queda anual foi de 18,7% (1 em cada 5). Globalmente, em média anual, estima-se uma redução de emprego de 5,6% devido ao encerramento de clubes e, uma redução adicional de 9,7% nos clubes que se mantiveram ativos (gráfico 8).



Nota: Resultados de uma amostra com 344 clubes que representavam 469,5 mil sócios-membros em janeiro de 2020 e dados da Portugal Activo

No quadro 22, sistematizam-se as estimativas realizadas para o Setor entre 2018 e 2020, evidenciando uma melhoria dos indicadores de atividade até 2019, fortemente quebrada pela pandemia Covid_19 em 2020, mas uma redução continuada do emprego desde 2018, naturalmente reforçada em 2020.

Quadro 22 - Resumo das estimativas para o setor

	2020	2019	2018
Número de ginásios	800	1 100	1000
Praticantes	491 355	688 210	592 834
Faturação global (sem IVA)	167 408 mil€	289 371 mil€	264 170 mil€
Taxa de penetração na população⁵	4,8%	6,7%	5,8%
Número de instrutores FTE	9 822	12 086	12 872
Número de <i>staff</i> FTE	7 130	7 926	9 082

⁵ 10,3 milhões de habitantes.

CONSIDERAÇÕES/ CONCLUSÕES

O relatório do Barómetro do Fitness em Portugal tem como objetivo principal caracterizar o Setor e, através das várias edições (desde 2018), identificar traços que ajudem a explicar comportamentos do mercado do Fitness em Portugal. Ao longo dos últimos quatro anos, nos vários relatórios, foi possível salientar algumas características consolidadas, certas tendências e, outros aspetos de evolução menos clara.

Conclui-se que o impacto da pandemia Covid_19, comparativamente com a tendência verificada em 2019, afetou o Setor reduzindo substancialmente indicadores cruciais de mensuração do mercado, como o número de clubes em Portugal (-27%), o número de sócios-membros-ativos praticantes (-29%), o volume de faturação (-42%), o número de trabalhadores (-15%), a taxa de retenção [-38% pontos percentuais], o valor médio da mensalidade [-20%] e a taxa de penetração [-1,9 pontos percentuais].

Aparentemente, com a pandemia Covid_19, os clubes aumentaram a oferta de serviços de base tecnológica ou fora das instalações, com o objetivo de promoção da atividade física dos sócios-membros: aplicações 67% dos clubes; aulas virtuais 65%; wearable Fitness technology 20%; aulas outdoor 63%. No seguimento das tendências de mercado de base tecnológica, sugerimos a introdução, no próximo questionário, da oferta de serviço On-demand (i.e., aulas pré-gravadas acedidas onde e quando quiser sem ter de cumprir com o mapa de aulas diário do clube).

Relativamente, a outras variáveis do estudo, conclui-se que, se mantêm as tendências ao longo do tempo. Nomeadamente, serem mais mulheres a praticar atividade física nos clubes comparativamente aos homens. Que Lisboa e Porto mantêm a tendência de serem os locais com maior número de clubes. As instalações dos clubes individuais são menores (45% tem menos de 500m²) que as instalações das cadeias (71% tem mais de 1000 m²). Nas tipologias, os clubes convencionais (i.e., ginásios, health clubs e clubes de Fitness e saúde) são os que caracterizam maioritariamente o Setor (79%), verificando-se uma tendência para o aumento de unidades franchisadas (9%), aumento dos estudos de treino personalizado (8%) e o aumento das boutiques de Fitness (6%).

Os dados apresentados permitirão dar continuidade à caracterização do mercado do Fitness em Portugal. Sugere-se que os gestores continuem na senda de participação ativa para continuidade de respostas fidedignas ao questionário do Barómetro do Fitness em Portugal. O relatório irá permitir a estudantes, investigadores, profissionais e outros demais interessados na indústria do Fitness, um conhecimento profundo e complexo sobre a presente temática. Facultará, adicionalmente, melhorias nas estratégias nacionais e internacionais da Portugal Activo, dos gestores de Fitness nacionais e na captação de investimento estrangeiro.

REFERÊNCIAS

- Maroco, J. (2014). *Análise Estatística com o SPSS Statistics*, 6.ª ed., ReportNumber.
- Pedragosa, V., & Cardadeiro, E. (2020). *Barómetro do Fitness em Portugal 2019*. Edições: AGAP
- Pedragosa, V., & Cardadeiro, E. (2019). *Barómetro do Fitness em Portugal 2018*. Edições: AGAP .
- Pedragosa, V., & Cardadeiro, E. (2018). *Barómetro do Fitness em Portugal 2017*. Edições: AGAP .

ANEXO A

QUESTIONÁRIO

PORTUGAL ACTIVO | AGAP

SECÇÃO A

QUESTIONÁRIO AGAP

Caro associado AGAP,

Após o sucesso dos estudos realizados nos anos anteriores vimos, por este meio, dar continuidade à parceria entre a Universidade Autónoma de Lisboa e a Agap – Portugal Activo, para realização do Barómetro do Fitness referente ao ano de 2020.

Este ano, incluímos questões adicionais para avaliarmos o impacto do contexto Pandémico Covid_19 na indústria do Fitness.

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

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

O questionário tem 23 questões e necessitará de cerca de 10 minutos, após recolha de informação preliminar, para o responder. Se encerrou a sua atividade em 2020, responda na mesma ao questionário (são apenas 3 questões).

No caso de ter mais de uma unidade, deve considerar os dados da unidade que considere representativa do conjunto das suas unidades. Se tiver só uma unidade, as respostas referem-se a essa unidade. A validação ocorre sempre, colocando um valor nos espaços (em determinadas situações valida com zero (0)).

MUITO AGRADECEMOS A SUA PARTICIPAÇÃO!

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

93130

Outro

A2. Qual?

A3. Quantas unidades teve abertas em dezembro de 2020?

A4. O motivo do encerramento esteve relacionado com o impacto do Covid_19?

SIM

NÃO

A5. Quantas dessas unidades são franchisadas?

A6. Em que ano abriu a sua unidade?

A7. Em que ano abriu a sua primeira unidade (que ainda esteja ativa)?

A8. Quantas unidades abriu em:

2017

2018

2019

A9. Em que distrito se encontra a sua unidade?

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

A10. Quantas das suas unidades se encontram em cada distrito?

Angra do Heroísmo

Évora

Ponta Delgada

Aveiro

Faro

Portalegre

Beja

Funchal

Porto

Braga

Guarda

Santarém

Bragança

Horta

Setúbal

Castelo Branco

Leiria

Viana do Castelo

Coimbra

Lisboa

Vila Real

Viseu

A11. Quantos metros quadrados tem a sua unidade?

< 200 m²

200–499 m²

500–999 m²

1'000–1'499 m²

> 1'500 m²

A12. 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

A13. 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 / Jacuzzi
- Spa / tratamento wellness
- Aulas virtuais
- Aplicações (Fitness Apps)
- Wearable technology
- nenhuns das acima
- Aulas outdoor
- nenhuns das acima

A14. Quantas unidades tem em cada uma das seguintes tipologias?

Ginásio / Health Club / Club de Fitness & Saúde
(PT / Yoga / Pilates / Electroestimulação / Outros)

Estúdio de treino personalizado

Boutique de Fitness

Ginásio Feminino

Box de treino funcional / Crossfit[®]

A15. Quantas unidades tem em cada modalidade?

PT – Personal Trainer

Yoga

Pilates

Electroestimulação

Outros

**A16. 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

A17. Máximo:

Máximo: €/mês, incluindo IVA

**A18. Qual a mensalidade média (€/mês, incluindo IVA) da sua unidade/
de uma unidade representativa das suas unidades por sócio-membro?**

€/mês, incluindo IVA

A19. Qual a faturação anual/global (€/ano, sem IVA) na sua unidade?

A20. Qual a faturação anual global (€/ano, sem IVA)?

• Do conjunto das suas unidades:

(€/ano, sem IVA)

A21. De uma unidade representativa das suas unidades:

(€/ano, sem IVA)

A22. 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

A23. Qual a evolução da faturação anual/global da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades em 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%

A24. Qual a sua expectativa sobre a evolução da faturação da sua unidade /de uma unidade representativa das suas unidades para 2021 em comparação com 2020?

- 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%

A25. Quanto investiu em 2020 (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

A26. Quanto investiu em 2020 (valor em €, sem IVA) em equipamento, tecnologia, instalações, etc.?

• No conjunto das suas unidades em milhares de euros.

€/mês, incluindo IVA

A27. 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

A28. Indique o valor do resultado operacional/EBIT em 2020 (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%

A29. Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve na sua unidade?

Janeiro	2019	<input type="text"/>
	2020	<input type="text"/>
Junho	2019	<input type="text"/>
	2020	<input type="text"/>
Dezembro	2019	<input type="text"/>
	2020	<input type="text"/>

A30. Qual a média mensal de sócios-membros ativos que teve no conjunto das suas unidades?

Janeiro 2019

2020

Junho 2019

2020

Dezembro 2019

2020

A31. Numa unidade representativa das suas unidades?

Janeiro 2019

2020

Junho 2019

2020

Dezembro 2019

2020

Formato de resposta (%)

A32. Indique as unidades associadas por escalão médio mensal do número de sócios-membros em 2020:

	<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"/>

A33. 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 2020?

A34. Para a sua unidade / uma unidade representativa das suas unidades, referente ao período de 1 de janeiro a 31 de dezembro de 2020, indique:

O número de novas inscrições:

O número de reativações:

A35. Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2020, indique o perfil dos sócios-membros da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades médio em percentagem:

Masculino

Feminino

Formato de resposta [%]

A36. Indique por escalão etário o perfil dos sócios-membros da sua unidade / de uma unidade representativa das suas unidades médio em percentagem:

• **Masculino**

Até 16 anos

17 a 30 anos

31 a 64 anos

+ 64 anos

Formato de resposta [%]

A37. Feminino

Até 16 anos

17 a 30 anos

31 a 64 anos

+ 64 anos

Formato de resposta [%]

A38. Tendo em consideração o conjunto de todos os sócios-membros ativos ao longo de 2020, 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

A39. Percentagem média de sócios-membros que, por semana, utiliza a unidade:

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

Formato de resposta [%]

A40. Quantas pessoas trabalharam regularmente, em média, na sua unidade / numa unidade representativa das suas unidades, no mês de janeiro?

	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"/>

A41. Quantas pessoas trabalharam regularmente, em média, na sua unidade / numa unidade representativa das suas unidades, no mês de junho?

	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"/>

A42. Quantas pessoas trabalharam regularmente, em média, na sua unidade / numa unidade representativa das suas unidades, no mês de dezembro?

	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"/>

A43. Quais

Submeter o seu inquérito

Obrigado por ter concluído este inquérito.

