

PORTUGAL ACTIVO



#24

SETEMBRO a DEZEMBRO / 2026

QUADRIMESTRAL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

#BEACTIVE DAY

2026



Em Destaque

Beyond Activ
p.08



Flash Gestão

p.34



Conversa Puxa Conversa com Cátia Velez

p.28

PROTEÇÃO PARA PROFISSIONAIS DE FITNESS

Soluções de seguros ajustadas às exigências do setor



PARA INSTRUTORES

SEGURO DE ACIDENTES DE TRABALHO

Proteção obrigatória em caso de acidente durante aulas, treinos e deslocações profissionais.

Desde 154,56€/ano
+ custo da apólice.

O valor tem por base o salário mínimo nacional referência 2026 e a subscrição conjunta do Seguro de Responsabilidade Civil.

SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL

Proteção jurídica e financeira contra danos causados a terceiros no exercício da sua profissão.

Apenas 53,50€/ano
+ custo da apólice.



PARA GINÁSIOS

SEGURO DE ACIDENTES DE TRABALHO

Proteção obrigatória dos colaboradores.

SEGURO DE MULTIRRISCOS COMERCIAL

Espaço e equipamentos protegidos.

Desde 35€/ano
+ custo da apólice.

SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL EXPLORAÇÃO

Danos causados a clientes ou terceiros.

A partir de 150 €/ano
+ custo da apólice.



PARA PRATICANTES

SEGURO DE ACIDENTES PESSOAIS

Segurança obrigatória e essencial durante a prática desportiva.

Desde 150€/ano
+ custo da apólice.

CONHEÇA OUTRAS SOLUÇÕES PARA A SUA VIDA PRIVADA DO PROTOCOLO PORTUGAL ACTIVO/SABSEG



AUTOMÓVEL



MULTIRRISCOS
HABITAÇÃO



SAÚDE



VIDA CRÉDITO
HABITAÇÃO



RESPONSABILIDADE
CIVIL FAMILIAR



ACIDENTES
PESSOAIS



INTERMEDIAÇÃO
DE CRÉDITO

**Comece já a poupar
Peça a sua simulação!**

Saiba mais em:



Ou contacte:

808 201 341
(dias úteis das 9h00 às 13h00
e das 14h00 às 18h00)

portugalactivo@sabseg.pt



Editorial

CÁTIA VELEZ
PRESIDENTE PORTUGAL ACTIVO

Setembro, o Nosso Mês de Agitar a Europa (e Portugal!)

Olá, família do fitness e da atividade física em Portugal!

Esqueçam o 1 de janeiro. Para nós, que vivemos e respiramos este setor, o verdadeiro ano novo começa agora. Setembro traz aquela energia caótica, mas maravilhosa, do regresso à rotina. As pessoas voltam a procurar-nos porque sabem, lá no fundo, que nós temos a chave para uma vida melhor, mais saudável e mais feliz. E vamos ser francos, sem filtros: nós somos muito bons naquilo que fazemos.

Nesta edição da nossa revista, decidimos colocar os holofotes naquilo que está a acontecer lá fora, mas que tem um impacto brutal aqui dentro. Falo, claro, das grandes ações da EuropeActive para este mês de setembro.

Porquê falar da Europa agora? Porque o mês de setembro é o pico do movimento continental em prol da atividade física. Com a Semana Europeia do Desporto e o já icónico **#BEACTIVE DAY**, a EuropeActive está a liderar uma verdadeira revolução para colocar mais europeus a mexerem-se. E a Portugal Activo não está apenas a assistir da bancada; estamos no campo, a jogar na linha da frente, lado a lado com os nossos parceiros europeus.

Sem rodeios: o nosso setor já passou por muito. Sabemos bem os desafios que enfrentamos todos os dias nos nossos clubes, estúdios e boxes. Mas quando olhamos para a visão da EuropeActive para este setembro, percebemos que

não estamos sozinhos. O objetivo de atingir 100 milhões de membros em ginásios europeus até 2030 não é apenas um número bonito num powerpoint. É uma missão de saúde pública. É sobre tirar as pessoas do sofá e mostrar-lhes o poder transformador do exercício.

Quero que usem este mês de setembro e as campanhas da EuropeActive como um trampolim. Aproveitem a onda de consciencialização europeia para fazerem barulho nas vossas cidades, nos vossos bairros e nas vossas redes. Mostrem às vossas comunidades que os vossos espaços não são apenas locais para "puxar ferro" ou queimar calorias da época balnear, mas sim autênticos centros de promoção de saúde preventiva, essenciais para a sociedade.

Nas próximas páginas, vão mergulhar nos detalhes destas iniciativas europeias, em ideias práticas para as aplicarem nos vossos negócios e em testemunhos de quem já está a fazer a diferença. Leiam, inspirem-se e, acima de tudo, ajam.

Temos um país para pôr em forma e uma Europa inteira a apoiar-nos. Vamos a isso, com toda a força e sempre com um sorriso no rosto. Um setembro incrível e cheio de energia para todos!

Boas leituras e bons treinos.



ACEDA À REVISTA PORTUGAL ACTIVO ATRAVÉS DO COMPUTADOR, TABLET OU SMARTPHONE



PORTUGAL ACTIVO

NÚMERO 24
SETEMBRO A DEZEMBRO / 2026

Propriedade, Edição e Sede de Redação

Portugal Activo - Associação de Clubes
de Fitness e Saúde

Rua Rodrigo da Fonseca, 56 - Cave
1250 - 193 Lisboa

219 242 607
info@agap.pt
www.portugalactivo.pt

NIPC: 504542400

Diretor

José Carlos Reis
presidente@agap.pt

Diretor Adjunto

José Luís Costa
vice-presidente@agap.pt

Conselho Editorial

Alexandre Mestre
António Sacavém
Joaquim Machado Caetano
José Luís Costa
Pedro Aleixo
Rui Marques

Coordenadora

Joana Fortuna
joana.fortuna@portugalactivo.pt

Design e Produção Gráfica

ArtFinalizar
art_master@artfinalizar.com

Periodicidade

Quadrimestral

Número de Registo ERC

ERC 127250

Depósito Legal

452254/19

Estatuto Editorial

Disponível em <https://portugalactivo.pt/estatuto-editorial-da-revista-portugal-activo/>

Os conteúdos foram redigidos
de acordo com a antiga ortografia.

Proibida a reprodução total
ou parcial de textos, desenhos,
gráficos e fotos sem autorização
prévia do editor.

A Portugal Activo não se
responsabiliza pelas opiniões
expressas pelos autores, nem se
identifica necessariamente com
as mesmas.

EM **2026**

APRENDE. APLICA.
TRANSFORMA-TE!

#TrainingForGreatness



CURSO TÉCNICO ESPECIALISTA EM EXERCÍCIO FÍSICO

825 horas + Estágio

55% Presencial
45% Online

Atribui
Título Profissional

98,5% de
empregabilidade



+ DE 7.500 ALUNOS

ESCOLHERAM A FITNESS ACADEMY
PARA FAZER ESTA FORMAÇÃO!



**EM MAIS DE
50 LOCALIDADES**

DE NORTE A SUL DO PAÍS
E ILHAS

INSCREVE-TE EM

FITNESSACADEMY.PT



PÓS-GRADUAÇÕES

Em parceria com:



- ◆ **Diretor de Ginásio/Health Club**
26 setembro | 100% Online | 12 UC
- ◆ **Integrative Movement and Performance Training**
10 outubro | B-Learning | 13 UC
- ◆ **Personal Training Avançado**
17 outubro | B-Learning | 13 UC
- ◆ **Fisiologia do Exercício**
17 outubro | 100% Online | 10 UC

ESPECIALIZAÇÕES

- ◆ **Treino Terapêutico**
24 outubro | B-Learning | 13 UC

INSCREVE-TE EM

FITNESSACADEMY.PT



PÓS-GRADUAÇÕES

Em parceria com:



- ◆ **Direção e Gestão no Futebol**
8 outubro | 100% Online | 10 UC
- ◆ **Scouting e Análise Tática no Futebol**
12 outubro | 100% Online | 10 UC
- ◆ **Sports Performance**
7 novembro | 100% Online - B-Learning | 12 UC
- ◆ **Running**
16 dezembro | **NOVO** | B-Learning | 12 UC

INSCREVE-TE EM

SPORTS-ACADEMY.PT



PÓS-GRADUAÇÕES

Em parceria com:



- ◆ **Nutrição Clínica e Suplementação**
24 outubro | **NOVO** | 100% Online | 24 ECTS
- ◆ **Restauração Coletiva e Nutrição Comunitária**
31 outubro | **NOVO** | 100% Online | 27 ECTS

INSCREVE-TE EM

NUTRITION-ACADEMY.PT



Mais informações em
grupo-academy.pt

08

Em Destaque



Além do fitness tradicional: as novas fronteiras do healthspan, IA e longevidade

12 • Notícias Portugal Activo

14 • Notícias Nacionais

16 • Notícias Internacionais

18

Ética e Direito do Fitness



Curadoria de sentido: A nova liderança no fitness e o papel das marcas que inspiram

20 • Agenda Nacional e Internacional

22

Inovação e Tecnologia



Do instinto aos dados: como a Inteligência Artificial promete transformar a gestão de pessoas no setor do fitness

24 • #BEACTIVE DAY

28



CONVERSA PUXA CONVERSA

Cátia Velez é uma líder e empreendedora com mais de duas décadas de experiência dedicada à convergência entre a ciência, a gestão e o setor do fitness. Licenciada em Engenharia Biotecnológica (ULHT), aliou o rigor técnico à paixão pela atividade física, fundando o seu primeiro clube de fitness em 2008.

Atualmente, é CEO de duas empresas e proprietária de dois clubes, acumulando um vasto conhecimento no terreno.

Com uma presença ativa no associativismo desde 2019, assumiu cargos de crescente responsabilidade na Portugal Activo, onde serve hoje como Presidente, liderando a visão estratégica do setor em Portugal.

26

GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E LIDERANÇA



A arte de simplificar a gestão de um clube de fitness

34

Flash Gestão

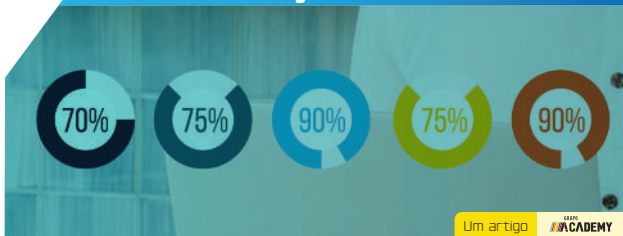
5 ESTRATÉGIAS PARA MANTER UMA COMUNICAÇÃO EFICAZ COM A EQUIPA

José Júlio Vale Castro
Ex-Presidente AGAP/Portugal Activo

5 estratégias para construir uma comunicação eficaz com a equipa

36

GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E LIDERANÇA



A crise silenciosa do Mid-Market

38

Saúde e Bem-estar



Suplementação nutricional: está a fazer escolhas informadas? O Projeto Íris mostra porque é importante

42 • Equipamento

45 • Fitness em números

46

Prescrição de Exercício



Aquecimento inteligente: preparar o corpo para mover melhor

48 • Formação

50 • Rubrica Comunidade

52

Boas Práticas



Da acessibilidade à participação: um centro de fitness pensado para todos

54 • Especialistas

55 • Parceiros

PEÇA JÁ O SEU!



ALÉM DO FITNESS TRADICIONAL: AS NOVAS FRONTEIRAS DO HEALTHSPAN, IA E LONGEVIDADE



Ross Campbell

Fundador e CEO do Beyond Activ

Análise estratégica dos ensinamentos do Beyond Activ Europe 2026 e o plano de ação para os gestores do ecossistema do fitness e saúde em Portugal.

O congresso Beyond Activ Europe 2026, realizado em Madrid no passado mês de junho não transpareceu a imagem de um setor em recuperação ou a defender a sua relevância.

Revelou, sim, uma indústria a entrar num novo ciclo estratégico: mais confiante, altamente atrativa para investimento, sofisticada, mas também exposta a disrupções severas caso os operadores não acelerem a sua profissionalização.

A mensagem mais clara que emerge de Madrid é que a definição tradicional de "fitness" deixou de ter escala suficiente para o mercado atual. Operadores, fornecedores, investidores e empresas tecnológicas competem agora numa infraestrutura muito mais abrangente: a economia da esperança de vida saudável (*healthspan economy*).

Neste novo ecossistema, o treino de força, a recuperação, a prevenção, a saúde feminina, o envolvimento digital, as parcerias médicas, a comunidade, os dados e a Inteligência Artificial coexistem na mesma mesa de debate comercial. Os clubes deixaram de ser meros vendedores de acesso a equipamentos; os melhores operadores lutam agora por dominar uma fatia contínua da jornada de saúde do cliente, tanto dentro como fora das suas instalações.

1. Longevidade e a revolução do treino de força (músculo como moeda de troca)

A longevidade dominou as discussões em Madrid. A oportunidade estratégica não passa por adicionar um painel de luz vermelha, uma câmara de crioterapia ou uma prateleira de suplementos e apelidar o espaço de "centro de

longevidade". A verdadeira oportunidade reside em definir o que o healthspan significa para o modelo de negócio de cada operador, comprovar resultados clínicos e práticos, criar protocolos estruturados, capacitar as equipas e criar pacotes e serviços de forma clara e perceptível para o cliente.

Neste contexto, a massa muscular emergiu como a moeda comercial e clínica central. O treino de força deixou de ser encarado apenas sob o prisma estético ou desportivo para ser posicionado como a principal barreira de proteção contra a fragilidade, o declínio metabólico, o envelhecimento precoce e os efeitos secundários indesejados dos fármacos para perda de peso (como o GLP-1).

O IMPACTO ESTRATÉGICO DO FENÓMENO GLP-1

Os medicamentos GLP-1 constituem uma ameaça direta ao posicionamento simplista focado na "perda de peso rápida". No entanto, criam uma nova categoria de serviços: os operadores devem reposicionar-se como parceiros indispensáveis de saúde metabólica, desenhando programas integrados de preservação de massa magra, nutrição proteica, mudança comportamental e encaminhamento clínico para utentes sob medicação.

O mercado com mais de 35 anos representa o real motor de crescimento. Enquanto os segmentos mais jovens já estão maioritariamente convertidos, a grande oportunidade económica reside na população com 35 ou mais anos que procura prevenção, gestão de peso, força, vitalidade e autonomia. Estima-se que até 2035 cerca de 30% da população europeia terá 55 ou mais anos. A longevidade comercial começa aos 35 anos, não aos 75 — esperar que o cliente atinja a terceira idade para oferecer prevenção é chegar atrasado ao mercado.

2. A revolução operacional dos agentes autónomos de IA e da gestão de dados

A Inteligência Artificial atravessou todo o evento, mas a discussão avançou para além dos chatbots e da criação básica de conteúdos. O foco incidiu sobre a automação de processos através de agentes de IA e sobre a transição do SEO tradicional para a otimização em motores de resposta de IA (AEO/GEO). Se antes o objetivo era apenas aparecer na primeira página do Google, agora o desafio é ter os dados do clube (preços, serviços, horários e reputação) tão bem estruturados que, quando um cliente pergunta à IA "qual o melhor clube para o meu perfil?", a ferramenta escolhe e recomenda diretamente essa marca. A esta mudança juntam-se outras prioridades estratégicas, como a retenção preditiva, a conversão de leads, a personalização do serviço e o aumento da produtividade das equipas.

Exemplo Prático: A Mars Athletic tornou-se uma referência europeia em escala digital. Com 162 clubes físicos, 365 mil membros presenciais e 2,3 milhões de membros digitais, a empresa transformou a sua aplicação num poderoso funil de aquisição, envolvimento e dados.



Ao converter o canal digital num ecossistema de baixo custo para atração de novos clientes, o grupo gera mais de 200 mil leads mensais e alcança um rácio LTV:CAC superior a 45. Este caso demonstra como a adesão digital gratuita pode funcionar como uma alavanca estratégica para a conversão e retenção de membros no ecossistema de saúde e fitness.

O aviso deixado pelos peritos é perentório: os operadores que tratem a IA como um projeto secundário serão ultrapassados por aqueles que reconstruam os seus modelos operacionais em redor dela. Em algumas organizações de vanguarda, os agentes de IA já são geridos como elementos da equipa, com papéis definidos, métricas de desempenho e ciclos de feedback. Contudo, a IA baseada em agentes autónomos depende criticamente de dados limpos. Sistemas fragmentados e KPIs indisciplinados apenas aceleram a geração de recomendações erróneas.

Paradoxalmente, a mensagem tecnológica mais forte reforçou a importância do fator humano. A tecnologia e a IA devem eliminar o atrito operacional e a carga administrativa para que os profissionais possam passar mais tempo a treinar, conectar, vender e construir relações de confiança interpessoal.

99

**A RESPOSTA PARA ATRAIR
A MAIORIA INATIVA NÃO
PASSA POR CAMPANHAS
TRADICIONAIS DE GINÁSIO
DIRECIONADAS A QUEM
JÁ É ATIVO.**

99

3. Saúde feminina: A maior oportunidade comercial subaproveitada

A saúde da mulher foi apontada como a maior oportunidade comercial não desenvolvida no setor. O debate superou a abordagem ultrapassada do posicionamento "ginásio feminino" ou do marketing superficial. A oportunidade reside na arquitetura de produto por fases da vida: puberdade, gravidez, pós-parto, perimenopausa, menopausa, saúde pélvica e densidade óssea.

As mulheres não constituem um segmento único, mas sim múltiplos segmentos com motivações e barreiras distintas ao longo da vida. Dados apresentados no evento (como um estudo de mercado na Polónia) revelam que apenas 7 a 8% das mulheres com mais de 40 anos apontam a estética como principal motivação para a prática de exercício; o relaxamento, bem-estar, comunidade e envelhecimento saudável são os verdadeiros impulsionadores.

- Subaproveitamento no treino de força: Apenas cerca de 15% das mulheres entre os 40-49 anos e 50% entre os 50-59 anos utilizam equipamentos de força, apesar dos benefícios comprovados no combate à osteopenia e declínio metabólico.
- Formação como padrão operacional: Redes como a David Lloyd Clubs implementaram líderes de saúde feminina em 149 clubes e tornaram obrigatória a formação nesta área para PTs e instrutores até junho de 2026.
- Design e detalhe operacional: A experiência feminina exige atenção aos detalhes arquitetónicos e de iluminação, linhas de visão à entrada do clube, níveis sonoros, privacidade nos balneários e escolha de equipamento.

4. A evolução do modelo de franchising

O franchising foi destacado no Beyond Activ Europe 2026 como um motor de crescimento em forte expansão no mercado europeu, impulsionado por conceitos boutique, estúdios de Pilates, modelos de proximidade e ginásios 24/7. O setor atravessa uma transição clara de pequenos proprietários individuais para parceiros institucionais e promotores de multi-unit profissionalizados. Contudo, reforçou-se que o franchising deve ser abordado com rigor e disciplina, e não apenas como um meio de expansão financiado por terceiros. O sucesso do modelo depende de métricas económicas sólidas por unidade, sistemas tecnológicos preparados para lidar com royalties e operações transfronteiriças, consistência de marca, adaptação local e, sobretudo, do critério na seleção dos parceiros certos em detrimento de um crescimento imprudente.

5. O impacto económico da inatividade e as novas formas de formatação

A inatividade física é hoje um problema económico premente. Durante as discussões em Madrid, sublinhou-se que o custo anual da inatividade física ultrapassa os 7 mil milhões de euros em Espanha (e sabemos que atinge cerca de 2,3 mil milhões de euros em Portugal). A responsabilidade e a oportunidade do setor de fitness em Portugal passam por captar os mais de 90% da população que ainda não frequentam clubes de forma regular.

A resposta para atrair a maioria inativa não passa por campanhas tradicionais de ginásio direcionadas a quem já é ativo. As vias mais promissoras incluem formatos sociais





e de lazer — como o padel, pickleball, clubes de corrida, HYROX, atividades associadas ao envelhecimento ativo e prescrição médica —, tornando o movimento culturalmente relevante e socialmente recompensador antes de parecer estritamente medicinal.

CONCLUSÃO E IMPLICAÇÕES PARA OS GESTORES EM PORTUGAL

Apesar de toda a sofisticação tecnológica e analítica, os líderes do setor que sobressaíram no Beyond Activ Europe 2026 partilham uma convicção fundamental: antes de investir em IA avançada, áreas dedicadas à longevidade e biometria complexa como crioterapia, infravermelhos, entre outros, os operadores precisam de resolver o básico do serviço humano.

Muitos clubes continuam a falhar no acolhimento inicial. Os membros entram nas instalações sem receber uma única saudação ou olhar atento. As empresas duradouras não são construídas sobre modas temporárias de equipamento, mas sim sobre cultura organizativa, qualidade do crescimento, execução local rigorosa e equipas preparadas.

O futuro do fitness em Portugal será mais digital, mais personalizado, mais integrado na saúde e mais orientado a dados. No entanto, os operadores líderes serão aqueles que utilizarem toda essa complexidade para tornar a experiência humana no clube mais simples, acolhedora, útil e valiosa.

”

**OS CLUBES DEIXARAM DE
SER MEROS VENDEDORES
DE ACESSO A EQUIPAMENTOS;
OS MELHORES OPERADORES
LUTAM AGORA POR DOMINAR
UMA FATIA CONTÍNUA DA
JORNADA DE SAÚDE DO
CLIENTE, TANTO DENTRO
COMO FORA DAS SUAS
INSTALAÇÕES.**

”



BARÓMETRO DO FITNESS 2025 INFORMAÇÕES

Já pode consultar e descarregar o **Barómetro do Fitness Portugal Activo 2025** em www.portugalactivo.pt.

O objetivo geral do projeto consiste em caracterizar a evolução da indústria do fitness em Portugal ao longo destes anos procurando identificar as suas tendências.



PROTOCOLO ENTRE A PORTUGAL ACTIVO E O COP APOIA 102 ATLETAS EM MAIS DE 30 CLUBES

No âmbito da parceria estratégica e contínua entre a Portugal Activo e a Comissão de Atletas Olímpicos do Comité Olímpico de Portugal (COP), o programa de apoio ao treino de atletas de alto rendimento continua a dar frutos significativos em todo o país.

Atualmente, o protocolo viabiliza o treino e a preparação de 102 atletas olímpicos ou no processo de preparação para os Jogos Olímpicos, distribuídos por uma rede solidária de mais de 30 clubes e ginásios associados da Portugal Activo. O protocolo foi alargado a todos os Atletas Olímpicos que já não estão no ativo, de modo a podermos levar esta parceria a todos aqueles que já representaram o nosso país ao mais alto nível em termos desportivos.

Esta cooperação reforça o compromisso do setor do fitness com o desporto nacional de rendimento, disponibilizando instalações de excelência, equipamentos de ponta e condições otimizadas para que os atletas portugueses atinjam os seus melhores resultados no panorama internacional.



TOMADA DE POSSE DOS NOVOS ÓRGÃOS SOCIAIS DA CONFEDERAÇÃO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS DE PORTUGAL



Decorreu no dia 13 de maio de 2026, no Centro Cultural de Belém, a tomada de posse dos novos órgãos sociais da CCP - Confederação do Comércio e Serviços de Portugal, sendo Gustavo Paulo Duarte o novo Presidente desta estrutura associativa.

Cessa funções na Direção da CCP o anterior Presidente da Portugal Activo, José Júlio Vale Castro, e assume posição nos novos órgãos sociais o atual Vice-Presidente da nossa Associação, Bernardo Novo.

FITNESS WELCOME SUMMIT

SUCESSO TOTAL EM VISEU!

O Fitness Welcome Summer '26 voltou a afirmar-se como um dos principais eventos de promoção da atividade física, bem-estar e animação comunitária do concelho. O evento reuniu participantes de diferentes faixas etárias, parceiros institucionais, empresas e profissionais da área do fitness, proporcionando uma experiência dinâmica e inclusiva.

Co-organizado pela **Câmara Municipal de Viseu** e pela **Plataforma Regional da Beira Interior da Portugal Activo**, a iniciativa encheu a cidade de energia para celebrar a chegada do verão. O evento atraiu milhares de visitantes, distribuídos por áreas como a zona Kids, o espaço de tendas e a área de animação e DJ, que juntou cerca de 3.000 pessoas.

O grande destaque foi a **aula principal de fitness**, que reuniu aproximadamente 500 participantes numa corrente contagiante de motivação.



PLATAFORMA NORTE DA PORTUGAL ACTIVO

IMPULSIONA O REGRESSO DO "MEXE-TE BRAGA"

A Plataforma Norte da Portugal Activo, em parceria com o Município de Braga, volta a mobilizar o setor do fitness para a 14.ª edição do **Mexe-te Braga**. Este programa de referência transforma as manhãs de domingo num momento estratégico de promoção da saúde, energia e convívio ao ar livre, servindo como uma excelente montra para o dinamismo dos clubes locais.

Este ano, as aulas contam com o selo de qualidade dos seguintes ginásios associados da Portugal Activo na região: **Akuafit, Fitness Factory, Flex Gym, Gymstar, Gym Tónico, Holmes Place e Sports Place**.

O evento arrancou no dia 7 de junho, estendendo-se ao longo do verão com modalidades para todos os públicos (Zumba, Jump, loga, Combat, Pilates, Treino Funcional e Crosstraining), com o grande encerramento dia 13 de setembro. Uma iniciativa crucial da Plataforma Norte que reforça o papel dos ginásios na comunidade e aproxima o setor da população.





Notícias Nacionais

REGULAMENTO EUROPEU DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL – INFORMAÇÕES

A entrada em vigor do Regulamento Europeu da Inteligência Artificial (AI Act) traz desafios e responsabilidades muito concretas para a área do fitness. Sendo este um setor altamente dependente de marketing visual, atração nas redes sociais e produção de conteúdo sobre saúde e bem-estar, a utilização de ferramentas de IA generativa (como o Midjourney, o ChatGPT ou geradores de vídeo/áudio) tem de ser feita com rigorosa transparência.

Saiba tudo em www.portugalactivo.pt



29.ª GALA DO DESPORTO DA CONFEDERAÇÃO DO DESPORTO DE PORTUGAL

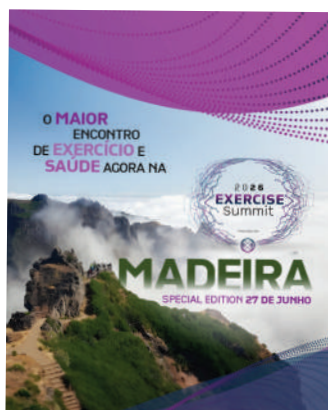
A nossa associação marcou presença na 29.ª Gala do Desporto, promovida pela Confederação do Desporto de Portugal no Centro Cultural Olga Cadaval, em Sintra.

Em representação da Portugal Activo esteve a Presidente, Cátia Velez, num momento marcante de celebração e reconhecimento do mérito desportivo e institucional do nosso país.

Damos os parabéns à CDP pela organização de excelência e a todos os atletas, treinadores e dirigentes premiados que continuam a elevar o nome de Portugal através do desporto e da atividade física!



EXERCISE SUMMIT MADEIRA 2026



A ilha da Madeira afirmou-se uma vez mais como o epicentro da saúde e do fitness com a realização do Exercise Summit Madeira 2026.

O prestigiado evento reuniu no Funchal dezenas de profissionais, investigadores e estudantes do setor para debater as mais recentes evidências científicas e abordagens práticas no treino de força e na biomecânica.

Combinando palestras de alto nível, formação creditada e dinâmicas de networking, o certame consolidou-se como um marco indispensável para a evolução técnica e científica dos especialistas em exercício físico da região.

GRUPO BALANCE COMPANY **ADQUIRE** 4 UNIDADES DO GRUPO KALORIAS

O Grupo BALANCE COMPANY adquiriu quatro unidades do grupo Kalorias localizadas em Sines, Santiago do Cacém, Coimbra e Marco de Canaveses. Estes clubes de fitness, saúde e bem-estar passam a integrar a rede nacional da marca Fitness Factory.

A operação faz parte da estratégia de expansão geográfica do grupo no mercado português. Com esta integração, a empresa aumenta o seu número de instalações ativas em território nacional.



SC FITNESS ALCANÇA MARCO DE 102 GINÁSIOS E ULTRAPASSA OS 200 MIL SÓCIOS



O grupo português SC Fitness, responsável pela gestão de insígnias como Solinca e Element Gyms em Portugal, bem como pela marca Form Factory na Chéquia, atingiu o marco de 102 ginásios operacionais e superou a barreira dos 200 mil sócios ativos.

Com perto de mil colaboradores, o grupo liderado por Bernardo Novo reforça a sua posição e mantém um plano sustentado de expansão contínua.



Notícias Internacionais

HYROX ALTERA FORMATO DOS EVENTOS PARA RESPONDER À PROCURA RECORDE DE ATLETAS



Perante um crescimento sem precedentes na modalidade, a Hyrox anunciou uma mudança significativa na estrutura das suas provas para a época de 2026/2027. Para resolver os estrangulamentos de lotação, a organização irá substituir o tradicional formato de fim de semana por "residências" que podem prolongar-se até 10 a 12 dias no mesmo local.

Com esta estratégia logística, que mantém a estrutura de competição montada por mais tempo, a marca prevê acolher mais de 2 milhões de concorrentes em 107 eventos espalhados por seis continentes, expandindo também a sua presença para novas cidades e promovendo a participação dos mais jovens.

RIMINIWELLNESS 2026

É com enorme orgulho que a Portugal Activo assinala mais uma vez a sua participação como parceira oficial da RiminiWellness, um evento que fez história no panorama mundial do desporto, bem-estar e fitness.

A edição deste ano superou todos os recordes, registando um crescimento de 15% na afluência global e um aumento impressionante de 25% na participação internacional.



BEYOND ACTIV 2026



O Beyond Activ Europe 2026, realizado em Madrid nos passados dias 24 e 25 de junho, sinalizou a entrada do setor num ciclo focado na "economia da longevidade" (healthspan), onde o treino de força clínico e a inteligência artificial operacional ganham protagonismo.

O evento, que contou com as intervenções dos portugueses Bernardo Novo (SC Fitness) e Pedro Simão (Balance Company), ambos Vice-Presidentes da Portugal Activo, destacou a importância dos dados estratégicos e do modelo de franchising estruturado.

CONGRESSO EUROPEU DA HEALTH & FITNESS ASSOCIATION

Todos os anos, o Congresso Europeu da Health & Fitness Association (anteriormente designada IHRSA) tem sido uma inspiração para todos os que pretendem definir estratégias de visão e futuro, com preleções projetadas para o ajudar a melhorar o funcionamento e crescimento do seu negócio.

Em 2026, o Congresso irá realizar-se em Londres, entre os dias 24 e 26 de setembro, e mais uma vez, terá acesso a condições de inscrição vantajosas como Associado Portugal Activo.

Utilize o código HFA26_PA100€ para ter 100€ de desconto na sua inscrição!



WELLNESS & LIFESTYLE INVESTMENT FORUM



A convergência entre bem-estar, saúde preventiva e longevidade está a impulsionar novas oportunidades de investimento nos setores imobiliário, hoteleiro e corporativo.

Para debater estas tendências, o **Wellness & Lifestyle Investment Forum** reunirá, a **5 de novembro em Madrid**, fundos de investimento, family offices, operadores de fitness & wellness e líderes do setor imobiliário — incluindo grupos hoteleiros. O evento oferecerá uma plataforma exclusiva para explorar tendências emergentes, identificar oportunidades de investimento, fomentar parcerias estratégicas e gerar novos negócios num dos segmentos de mercado mais promissores e de crescimento mais acelerado.

Os associados da Portugal Activo beneficiam de 15% de desconto com o código: [WELPPOR15](#)

A vertical image on the left side of the page. It shows a person's arm and hand on a piece of gym equipment, specifically a handle of a machine. Overlaid on this image is a circular graphic of two hands shaking, symbolizing an agreement or contract.

ÉTICA NOS GINÁSIOS? PORQUÊ TER DE REGULAR?



Alexandre Mestre

Advogado

Professor Auxiliar na Universidade Autónoma de Lisboa

Professor Adjunto Convidado na Escola Superior
de Desporto de Rio Maior

Ao ler-se um contrato de adesão a um ginásio encontramos várias normas em que expressa ou tacitamente figuram questões de ética.

Essa ligação é tão ou mais visível quando miramos o Manual de Operações ou, ainda mais, o Regulamento Interno do ginásio.

A própria 'Lei dos Ginásios' tem conteúdos claros em matéria de ética, para profissionais e utentes.

Mas será legítimo questionar: por que razão temos de recorrer à norma para impor condutas éticas para a utilização e funcionamento dos serviços prestados em ginásio? Não bastará a ética e moral de cada um dos intervenientes? Não seria suficiente uma autorregulação ao invés da submissão a uma heteroregulação?

A verdade é que nos diferentes domínios da sociedade, a autorregulação, ou a adesão voluntária a condutas éticas precisamente pela ausência de coercibilidade, de imperatividade, de tudo o que não esteja positivado, de tudo o que não tenha uma sanção que confira *enforcement*,

uma injunção para o cumprimento. Um exemplo paradigmático no nosso ordenamento jurídico pode ser encontrado na legislação referente ao atendimento prioritário (Decreto-Lei n.º 58/2016, de 29 de Agosto, com a última alteração operada pelo Decreto-Lei n.º 9/2021, de 29 de Janeiro.)

Para que efetivamente passasse a ser um comportamento adotado pelos cidadãos, foi preciso consagrar em decreto-lei a obrigatoriedade de todas as pessoas, singulares e coletivas, públicas e privadas, atenderem com prioridade sobre as demais pessoas, as pessoas com deficiência com incapacidade; as pessoas idosas; as pessoas grávidas; as pessoas acompanhadas de crianças de colo.

O legislador tem-se apercebido, por um lado, de que não tem alternativa senão positivar a necessidade de adoção de comportamentos éticos, ao mesmo tempo que, pela positiva, crê que o Direito pode assumir uma eficácia instrumental para disseminar valores, para educar os cidadãos para a adoção de comportamentos Éticos, e nessa medida a aposta tem sido em passar de um contexto em que o cidadão adota comportamentos éticos de forma genuína, para o fazer em função de comandos normativos, independentemente da sua vontade real, coincidindo ou não com a sua moral, com o seu interior.

Como bem enquadra JOSÉ HERMANO SARAIVA (2009), *“[o] direito não cria esses valores [morais], que funcionam como matrizes ideais do comportamento colectivo, padrões que servem para julgar as condutas concretas. Mas, não os criando, adopta-os, afirma-os como normas obrigatórias, regula as formas da sua observância, estatui as punições para a sua infracção.”*

É evidente que, tal como salienta PAULO OTERO (1998), *“(…) ao Direito não compete impor todas as virtudes, nem proibir todos os vícios, bem ao contrário da que será a propensão da moral, devendo antes o conteúdo das normas jurídicas circunscrever-se aos aspetos que tenham uma decisiva relevância social, excluindo todos aqueles aspetos da conduta humana que assumam uma mera natureza privada” (…)* [estando-se convicto de que] [a]s regras da moral não mudam por decreto-lei, nem se substituem de um dia para o outro, tal como pode suceder com as normas jurídicas.”

Está-se, assim, em crer que, não sendo o Direito a panaceia, pode, efetivamente, contribuir para forçar os cidadãos a gradualmente interiorizarem a adoção de comportamentos éticos.

A percepção do legislador de que a sua intervenção se afigura inevitável tem-se revelado, na prática, em diferentes áreas da vida social e, necessariamente, o fenómeno desportivo (onde se inclui, necessariamente, a atividade física) não tem escapado a tal tendência. Nesse caminho, e conforme vinca GUSTAVO ELIAS DE OLIVEIRA CRUZ (2015), a Ética no Desporto, até pelas suas especificidades, chama mesmo uma atenção particular ao legislador: *“O Direito visa a realização de diversos fins sociais. Contemplando a realidade,*

o Direito apercebe-se da “especialidade da Ética do Desporto” e das consequências positivas que derivam da proteção jurídica da Ética Desportiva.” Consequentemente, às regras não escritas somam-se bastantes regras escritas.

Assim se perceberá melhor, por exemplo, a obrigação legal de que “O Diretor Técnico e o Técnico de Exercício Físico devem atuar diligentemente, assegurando o desenvolvimento da atividade desportiva num ambiente de qualidade, segurança, defesa da saúde dos praticantes e respeito pelos valores da ética desportiva” (artigo 8.º da ‘Lei dos Ginásios’, “Deveres”). E, simetricamente, melhor entendemos outra previsão legal: “Sem prejuízo do disposto em legislação especial, pode ser impedido o acesso ou permanência nas instalações desportivas a quem se recusa, sem causa legítima, pagar os serviços utilizados ou consumidos, não se comporte de modo adequado, provoque distúrbios ou pratique atos de furto ou violência” (artigo 20.º da ‘Lei dos Ginásios’, “Acesso e permanência”).





Agenda

NACIONAL

23 a 30 setembro

Semana Europeia do Desporto
Todo o país

Outubro e novembro

Encontros Regionais Portugal Activo
Todo o país

2027

14 maio

20º Congresso Nacional Portugal Activo
Centro de Congressos de Lisboa

INTERNACIONAL

24 a 26 setembro

HFA European Congress
Londres

22 outubro

HCM Summit 2026
Londres, Reino Unido

5 novembro

Wellness & Lifestyle Investment Forum
Madrid

2 dezembro

Exercise for Health 2026
Brussels

3 dezembro

15th International Standards Meeting
Brussels

2027

24 e 25 fevereiro

PerformX Live
Birmingham, Reino Unido

6 a 8 março

ACSM Health & Fitness Summit
Chicago, Illinois, EUA

10 a 12 março

The HFA Show 2027
Las Vegas, EUA

7 abril

European Health & Fitness
Forum (EHFF)
Colónia, Alemanha

8 a 11 abril

FIBO Global Fitness 2027
Colónia, Alemanha

27 a 30 maio

RiminiWellness 2027
Rimini, Itália

16 a 17 junho

Elevate 2027
Londres, Reino Unido

SAVE THE DATE

14 MAIO
2027

20º CONGRESSO NACIONAL PORTUGAL ACTIVO

CENTRO DE CONGRESSOS DE LISBOA

***13 DE MAIO GALA PORTUGAL ACTIVO**

#BEACTIVE DAY
2026

Inscreve o teu Clube!
beactiveday.portugalactivo.pt



23-30
Setembro



DO INSTINTO AOS DADOS: COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PROMETE TRANSFORMAR A GESTÃO DE PESSOAS NO SETOR DO FITNESS



Gustavo Levy

Licenciado em Ciências do Desporto e Educação Física pela Universidade de Coimbra

Num contexto em que o equilíbrio entre vida profissional e pessoal ganha centralidade e os indicadores de saúde mental no trabalho se tornam cada vez mais preocupantes, as organizações enfrentam um desafio crescente: cuidar das suas pessoas de forma mais consciente e eficaz. No setor do fitness, este desafio assume contornos ainda mais complexos, uma vez que os profissionais, apesar de promoverem saúde, estão frequentemente expostos a exigências físicas, emocionais e comerciais que aumentam o risco de desgaste psicológico.

Perante este cenário, a integração da Inteligência Artificial e da Ciência de Dados na gestão de pessoas surge como uma abordagem inovadora, permitindo monitorizar o ambiente organizacional e compreender, com maior profundidade, a experiência dos colaboradores. Mais do que uma tendência tecnológica, estas soluções representam uma oportunidade estratégica para antecipar riscos, reforçar o bem-estar e transformar a forma como as organizações do fitness cuidam dos seus profissionais — abrindo caminho para contextos de trabalho mais sustentáveis, humanos e eficientes.

Os especialistas em psicologia do trabalho apontam, de forma cada vez mais consensual, que o trabalhador moderno adota uma visão mais crítica sobre o equilíbrio entre vida profissional e pessoal, estando também mais atento aos riscos que o trabalho pode representar para a sua saúde global.

Aliás, não poderia ser diferente: a depressão e a ansiedade são responsáveis pela perda de cerca de 12 mil milhões de dias de trabalho por ano, com um custo global próximo de 1 trilhão de dólares, segundo a Organização Mundial da Saúde e a Organização Internacional do Trabalho. Dados da Gallup indicam ainda que apenas 33% dos trabalhadores apresentam níveis significativos de bem-estar (“thriving”), enquanto 58% estão em sofrimento e 9% em situação crítica.

Em Portugal, os dados são igualmente preocupantes: 61% da população sente-se esgotada ou em risco de burnout e 36% refere problemas de saúde mental, segundo o STADA Health Report 2025.

Esta temática tem vindo a ganhar tal relevância que alguns países já avançam com enquadramentos legais que obrigam as organizações a adotar medidas específicas de prevenção dos riscos psicossociais. Um exemplo recente é o caso do Brasil, onde a Norma Regulamentadora nº 1 (2026) tem impulsionado a adoção de soluções orientadas para uma monitorização mais eficaz da saúde mental e do ambiente organizacional.

Em Portugal, observa-se igualmente um movimento relevante neste domínio, refletindo-se, por exemplo, na criação da Norma Portuguesa 4590:2023, que traz diretrizes de como melhor enquadrar o bem-estar e a felicidade dentro

das organizações. Trata-se de um documento pioneiro a nível internacional, atualmente em processo de normalização com vista à sua evolução para norma ISO.

Neste enquadramento, importa analisar este fenómeno à luz do setor do fitness. Infelizmente, os dados que cruzam saúde mental, riscos psicossociais e gestão de pessoas neste contexto ainda são escassos. No entanto, ao observar as características da atividade de um técnico de exercício físico, emerge um verdadeiro “paradoxo da saúde”: profissionais que promovem o bem-estar são, simultaneamente, expostos a múltiplos fatores de risco psicossocial no seu quotidiano. Uma parte significativa trabalha a recibos verdes ou com vínculos frágeis, enfrentando instabilidade e horários fragmentados, dependentes dos clientes, o que contribui para fadiga acumulada e desequilíbrio entre vida profissional, familiar e pessoal. A esta realidade soma-se uma pressão comercial, muitas vezes invisível, aliada ao baixo reconhecimento e a percursos profissionais pouco definidos, potenciando stress, ansiedade e desmotivação. Acrescem ainda o desgaste físico contínuo, a elevada exigência emocional — que implica manter uma atitude positiva constante — e a pressão estética e de performance. Perante este cenário, torna-se evidente que, num setor que promove saúde, os profissionais operam frequentemente em contextos marcados por instabilidade, exigência emocional e pressão por desempenho — um terreno fértil para o desgaste psicológico.

Neste contexto, os sistemas mais recentes de gestão do ambiente organizacional já integram avanços significativos em Inteligência Artificial, incluindo IA generativa, afirmando-se como facilitadores da gestão de pessoas. Estas soluções permitem monitorizar, de forma ética e consistente, um ecossistema de dados do colaborador que, quando bem integrado, revela padrões relevantes sobre a sua saúde mental e a relação com a organização. Ao integrar e cruzar estes dados de forma contínua, tornam-se capazes de identificar padrões, antecipar comportamentos e sinalizar riscos psicossociais com um alto grau de precisão.

Neste sentido, afirmam-se como aliados estratégicos na promoção do bem-estar, na gestão da saúde mental e no reforço do engagement, contribuindo desta forma para tornar as organizações mais conscientes, produtivas e alinhadas com as tendências internacionais de gestão (ESG), nomeadamente no que diz respeito à centralidade do bem-estar, da felicidade e da saúde mental nas organizações.

De uma regra geral estes sistemas tornam-se especiais por conseguir, entre outras ações:

- Recolher perceções dos colaboradores e identificar sinais de desgaste;
- Gerar devolutivas individuais com planos de desenvolvimento automático;
- Monitorizar o ambiente organizacional, o fit cultural e o engagement;
- Disponibilizar dashboards com análises globais e segmentadas (dados por unidades, por setores, por equipas...);

- Promover uma cultura organizacional orientada por dados;
- Assegurar monitorização contínua com respeito pelo RGPD, garantindo confidencialidade e anonimização;
- Reforço do sentimento de valorização dos colaboradores, através de uma monitorização transparente e orientada para o seu bem-estar.

99

PROFISSIONAIS QUE PROMOVEM O BEM-ESTAR SÃO, SIMULTANEAMENTE, EXPOSTOS A MÚLTIPLOS FATORES DE RISCO PSICOSSOCIAL NO SEU QUOTIDIANO.

99

Num tempo em que o setor do fitness enfrenta desafios ao nível da retenção de talento, do turnover e do engagement, torna-se evidente que as respostas tradicionais em matéria de gestão de pessoas já não são suficientes para acompanhar a complexidade do contexto atual.

Se, por um lado, este é um setor marcado por elevada exigência física, emocional e relacional, por outro, nunca estiveram tão acessíveis ferramentas capazes de compreender, com maior profundidade e rigor, o ambiente organizacional e as características individuais de cada colaborador. Os sistemas de monitorização do ambiente organizacional e da saúde mental no trabalho, suportados pela Inteligência Artificial e pela Ciência de Dados, afirmam-se assim como aliados estratégicos para os empresários do fitness, permitindo identificar sinais de desgaste, antecipar comportamentos e apoiar decisões mais informadas.

Mais do que uma vantagem competitiva, representam uma oportunidade concreta de criar contextos de trabalho mais humanos e sustentáveis, ajudando os profissionais a ultrapassar os constrangimentos inerentes à sua função, ao mesmo tempo que reforçam a sua perceção de valorização e suporte por parte das organizações, contribuindo, para que possam elevar o grau de engagement e, consequentemente, a qualidade dos seus serviços prestados.

Referências bibliográficas:

- Amad, S. (2022). *Felicidade e ciência de dados*. São Caetano do Sul: Clube de Autores.
- Brasil. Ministério do Trabalho e Emprego. (2026). *Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1): Disposições gerais e gerenciamento de riscos ocupacionais*. Disponível em: <https://www.gov.br/trabalho-e-emprego>
- Dath, T., & Fecht, S. (2023). *The ESG and sustainability deskbook for business*. London: Kogan Page.
- Gallup (2023). *State of the Global Workplace 2023 Report*. Washington, DC: Gallup.
- Instituto Português da Qualidade. (2023). NP 4590:2023 – *Sistema de gestão do bem-estar e felicidade organizacional: Requisitos e linhas de orientação*. Lisboa: IPQ.
- Ramos, L. R., Esteves, D., Vieira, I., Franco, S., & Simões, V. (2021). *VidaProfit: Caracterização dos profissionais de fitness em Portugal*. *Motricidade*, 17(1), 42–53.
- STADA Arzneimittel AG. (2025). *STADA Health Report 2025*. Bad Vilbel: STADA Group.
- World Health Organization & International Labour Organization (2022). *Mental health at work: policy brief*. Geneva: WHO.

#BEACTIVE DAY 2026

Inscreva o seu Clube!
beactiveday.portugalactivo.pt

23-30
Setembro



Cofinanciado pela
União Europeia



O que é o

#BEACTIVE DAY

A campanha específica para o fitness dentro da

#BEACTIVE

SEMANA EUROPEIA DO DESPORTO

Quando acontece?

De 23 a 30 de setembro,
extensível a todo o mês de setembro.

Onde?

Em todo o lado! Nos clubes de fitness, parques,
escolas, empresas, centros comunitários, online, etc.

Quem pode aderir?

Todos podem fazer parte! Seja um estúdio ou uma
grande cadeia, todos podem fazer a diferença
na comunidade.

Como participar?

Eventos – Pode ser uma mega-aula num parque da cidade ou na praia, ou apenas uma aula temática dentro do clube, um peddy paper para os mais novos, ou uma caminhada na natureza com os melhores amigos. O importante é mostrar a força das marcas que compõem o nosso setor para atrairmos mais pessoas para uma vida saudável.

Fitness Open Week – Abra o clube à comunidade. Não têm de ser todos os serviços, adapte à sua realidade. Trazer um amigo para experimentar a sala de exercício, abrir os horários menos movimentados, oferecer PT de 20 a 30 minutos a pequenos grupos de amigos ou familiares, etc.

Porque devo aderir à iniciativa?

Se ainda tem dúvidas, damos mais oito razões:

- 1 Fortalecer relações com os sócios atuais;
- 2 Atrair possíveis clientes;
- 3 Aumentar o alcance da sua marca;
- 4 Estabelecer parcerias com juntas de freguesia, câmaras municipais ou outras marcas da localidade (como um bar de praia, ou hotel próximo);



- 5 Obtenha a moldura de perfil de clube oficial para as redes sociais, porque juntos somos + fortes e um setor unido com uma voz única transparece solidez e confiança;



- 6 Faça parte da campanha nacional nos outdoors digitais DREAMMEDIA onde vamos direccionar as pessoas para os clubes aderentes;



- 7 Ganhe entradas no congresso nacional para a sua equipa – participe no passatempo nas nossas redes sociais;

- 8 Contribua para tornar Portugal um país + Activo, + Saudável e + Feliz!

A ARTE DE SIMPLIFICAR A GESTÃO DE UM CLUBE DE FITNESS



Paulo Correia

Docente/Formador no Grupo Academy

Há uma frase que costumo utilizar quando falo com gestores de clubes de fitness: “Não é fazer mais, é fazer o que importa”.

Num setor onde todos os dias acontecem coisas, esta ideia ganha uma importância particular. Um lead que não foi contactado, um colaborador que faltou, uma reclamação, uma aula com pouca adesão, um objetivo comercial por atingir, um cancelamento inesperado. O gestor pode passar o dia inteiro ocupado, a questão é saber se está, de facto, a gerir.

Uma gestão descomplicada não significa uma gestão menos profissional, significa criar clareza. E para mim, existem cinco princípios que podem ajudar a consegui-lo.

1. Gerir poucos números, mas os números certos

Um clube pode produzir dezenas de indicadores, mas nenhum gestor consegue tomar boas decisões se estiver permanentemente perdido num mar de dados. O objetivo não deve ser medir tudo, deve ser identificar os indicadores que explicam a saúde do negócio.

Vendas, retenção, receita média por cliente, frequência e rentabilidade podem dizer muito mais sobre a realidade de um clube do que uma extensa folha de Excel com dezenas de métricas. Os números não devem servir para descrever o passado, devem servir para decidir o futuro.

Depois de cerca de 20 anos a trabalhar no fitness, aprendi uma coisa: os clubes raramente precisam de mais complexidade, precisam muitas vezes de mais clareza.

Entre a pressão pelos resultados, a gestão das pessoas, a experiência do cliente, a operação e a necessidade de crescer, existe uma tentação fácil: acrescentar mais ferramentas, mais reuniões, mais indicadores, mais processos. Mas será que mais gestão significa melhor gestão?

Talvez o verdadeiro desafio esteja precisamente no sentido contrário: retirar o ruído, identificar o que realmente importa e criar uma forma de gerir que permita ao clube funcionar melhor sem depender constantemente do gestor.

”
**NÃO É FAZER MAIS,
É FAZER O QUE IMPORTA**
”



IMAGEM GERADA POR IA

2. Fazer com que a equipa saiba o que significa “bom”

Uma equipa não precisa apenas de tarefas, precisa de expectativas claras.

O que significa fazer um bom atendimento? Quantos contactos devem ser realizados? O que esperamos de uma avaliação? Como medimos o desempenho comercial? O que significa proporcionar uma excelente experiência ao cliente?

Quanto mais clara for a definição de sucesso, menor será a necessidade de microgestão. O papel do gestor não é estar permanentemente a dizer às pessoas o que fazer, é criar um contexto onde as pessoas saibam o que fazer mesmo quando o gestor não está presente.

3. Transformar a gestão em rotina

A gestão não pode depender da memória, da urgência ou da motivação do momento. Uma reunião comercial semanal, uma análise regular dos indicadores, um acompanhamento individual da equipa, uma revisão dos leads, uma análise dos cancelamentos.

Rotinas simples criam previsibilidade e a previsibilidade é uma das maiores aliadas de uma boa gestão: permite perceber rapidamente quando algo está a sair do padrão e agir antes que um pequeno desvio se transforme num problema.

4. Questionar a complexidade

Existe uma pergunta que todos os gestores deveriam fazer com maior frequência:

“Estamos a tornar isto melhor ou apenas mais complicado?”

Um processo que exige cinco passos quando poderia exigir dois merece ser questionado, uma comunicação interna que ninguém lê merece ser simplificada, uma experiência de cliente que obriga a demasiadas decisões merece ser repensada. A complexidade, quando não acrescenta valor, transforma-se simplesmente em desperdício.

5. Deixar de ser o “resolvedor oficial de problemas”

Talvez este seja o princípio mais difícil. O gestor que resolve tudo sente que está a acrescentar valor e no curto prazo, provavelmente está. Mas se todas as decisões passam pelo gestor, o negócio fica dependente dele.

Uma organização verdadeiramente madura não é aquela onde o gestor resolve mais problemas é aquela onde cada vez menos problemas precisam de chegar ao gestor. Isso exige processos, autonomia, responsabilização e, sobretudo, confiança. Simplificar é uma decisão de gestão.

Gerir um clube de fitness será sempre complexo. Existem pessoas, emoções, objetivos, números e imprevistos. Não podemos eliminar essa complexidade, podemos, no entanto, evitar acrescentar-lhe complexidade desnecessária.

No final, uma boa gestão talvez possa resumir-se a três perguntas:

Sabemos o que é realmente importante?

A nossa equipa sabe o que esperamos dela?

Temos uma forma consistente de acompanhar e melhorar o que fazemos?

Se a resposta for sim, provavelmente estamos mais próximos de uma gestão simples, mas não simplista.

Porque simplificar a gestão não é fazer menos: é garantir que cada coisa que fazemos tem uma razão para existir.



CONVERSA PUXA CONVERSA

Cátia Velez é uma líder e empreendedora com mais de duas décadas de experiência dedicada à convergência entre a ciência, a gestão e o setor do fitness. Licenciada em Engenharia Biotecnológica (ULHT), aliou o rigor técnico à paixão pela atividade física, fundando o seu primeiro clube de fitness em 2008.

Atualmente, é CEO de duas empresas e proprietária de dois clubes, acumulando um vasto conhecimento no terreno. Com uma presença ativa no associativismo desde 2019, assumiu cargos de crescente responsabilidade na Portugal Activo, onde serve hoje como Presidente, liderando a visão estratégica do setor em Portugal.



”

**ESTAMOS NO CAMINHO CERTO,
MAS AINDA COM MARGEM
PARA CRESCER.**

”



Portugal Activo - Para quem não a conhece, como resume o seu percurso no setor até assumir a presidência da Portugal Activo?

Cátia Velez - A minha base é, acima de tudo, o terreno. São já mais de 16 anos a viver intensamente a realidade diária da gestão de clubes de fitness, a lidar com os desafios das equipas, as necessidades dos sócios e a evolução do mercado. Foi essa experiência na luta diária que me fez perceber que, para elevarmos o nosso setor, precisávamos de uma voz unida e forte.

O meu caminho no associativismo nasceu dessa vontade de fazer mais não apenas pelos meus projetos, mas por todos os operadores que, todos os dias, promovem a saúde em Portugal e que precisam de apoio, o que culminou neste desafio da presidência, tentando unir e gerir várias visões do mercado.

PA - Com 9 meses de mandato e uma nova estrutura de 4 vice-presidentes, que balanço faz deste arranque?

CV - O balanço é extremamente positivo e de muita ação. Estes primeiros nove meses vieram provar que a decisão de alargar a estrutura para quatro vice-presidentes foi acertada.

O nosso setor é cada vez mais complexo e exige foco em múltiplas frentes simultâneas – desde a componente legal e fiscal, à inovação, formação e comunicação.

Esta estrutura descentralizada tem-nos permitido ser muito mais ágeis, estar mais próximos dos clubes e responder com maior eficácia, como aliás se sentiu na organização do nosso 19º Congresso Nacional.

É um verdadeiro trabalho de equipa.



99

O SURGIMENTO DE DIFERENTES TIPOLOGIAS, DESDE O LOW-COST, AOS ESTÚDIOS BOUTIQUE ALTAMENTE ESPECIALIZADOS, ATÉ ÀS GRANDES CAIXAS FAMILIARES, SIGNIFICA QUE O MERCADO ESTÁ A AMADURECER.

99

PA - Sucede a lideranças que deixaram marcas profundas no associativismo do fitness. Qual é o principal cunho pessoal que quer deixar neste biênio 2026/2027?

CV - Honro imenso o legado das lideranças anteriores, que construíram os alicerces do que a Portugal Activo é hoje. O meu cunho pessoal para este biênio foca-se em duas palavras: proximidade e afirmação.

Quero que a associação seja sentida como a casa de todos os operadores, independentemente da sua dimensão ou modelo de negócio. Em paralelo, o meu objetivo é afirmar definitivamente o fitness como um pilar inegável da saúde pública aos olhos do Estado e da sociedade civil. O nosso trabalho salva vidas, e esse valor tem de ser reconhecido na prática.

PA - A carga fiscal nos serviços de atividade física é uma batalha histórica. Que nova abordagem vai levar ao Governo?

CV - A abordagem tem de deixar de ser vista apenas como uma reivindicação empresarial e passar a ser encarada como uma medida de sustentabilidade para o próprio país.

A nossa estratégia passa por apresentar dados concretos: mostrar ao Governo que a redução da carga fiscal na atividade física não é perda de receita, mas sim uma poupança avultada no Serviço Nacional de Saúde.

O investimento na prevenção através da redução do IVA no fitness tem um retorno financeiro direto na diminuição dos custos com o tratamento de doenças crónicas associadas ao sedentarismo.

PA - Portugal continua no topo do sedentarismo europeu. Que estratégias ou parcerias trará para atrair quem nunca treinou?

CV - Para atrair quem nunca treinou, temos de desmistificar o que é um ginásio. O fitness já não é apenas sobre estética ou alta performance; é sobre conseguir brincar com os filhos sem dores, sobre envelhecer com independência.

As estratégias passam por levar a nossa mensagem para fora de portas: parcerias com o setor corporativo, intervenções nas escolas e nas comunidades locais. Precisamos de mostrar que o movimento é para todos e criar portas de entrada amigáveis e acolhedoras para o utente inativo.

PA - O Fitness, apesar de ser relativamente jovem em Portugal, tem vindo a sofrer mudanças muito rápidas. Como analisa a evolução do setor e o papel das novas tipologias e modelos de negócio que têm vindo a surgir e que poderão surgir no futuro?

CV - Vejo esta diversificação com muito otimismo. O surgimento de diferentes tipologias – desde o low-cost, aos estúdios boutique altamente especializados, até às grandes caixas familiares – significa que o mercado está a amadurecer. Hoje, há uma solução para cada perfil de consumidor, e isso é fundamental para combatermos o sedentarismo.

O futuro passará pela especialização contínua e pela capacidade de adaptação; os clubes não concorrem todos entre si, complementam-se num ecossistema focado no cliente. Mas cuidado, se não tivermos orientação em alguns anos podemos caminhar para uma selva.





PA - O **#BEACTIVE DAY** está à porta. Que apelo deixa para que mais clubes e operadores se mobilizem e abram as portas nesta campanha nacional?

CV - O meu apelo é direto: abram as vossas portas e mostrem o vosso valor! O **#BEACTIVE DAY** é a maior montra que temos, a nível europeu, para celebrar a atividade física.

É a oportunidade perfeita de impactar as nossas comunidades locais, quebrar barreiras para os iniciantes e lembrar ao país a força do nosso setor.

O sucesso desta campanha constrói-se com o envolvimento de todos. Juntos somos, sem dúvida, muito mais audíveis.

PA - Num mercado focado em Inteligência Artificial e digitalização, como podem os clubes inovar sem perder o contacto humano?

CV - A tecnologia e o contacto humano não são inimigos; pelo contrário. A digitalização e a IA devem ser usadas para automatizar tudo o que é burocrático e administrativo – marcações, pagamentos, triagens iniciais.

Ao retirarmos essa carga processual dos nossos profissionais, damos-lhes exatamente o bem mais precioso: tempo. Tempo para olharem os sócios nos olhos, para ouvirem as suas necessidades, para corrigirem movimentos e construírem a empatia e a motivação que nenhuma máquina consegue replicar.

”

**O MEU APELO É DIRETO:
ABRAM AS VOSSAS PORTAS
E MOSTREM O VOSSO VALOR!
O #BEACTIVE DAY É A MAIOR
MONTRA QUE TEMOS, A NÍVEL
EUROPEU, PARA CELEBRAR
A ATIVIDADE FÍSICA.**

”





99

A MINHA BASE É, ACIMA DE TUDO, O TERRENO. SÃO JÁ MAIS DE 16 ANOS A VIVER INTENSAMENTE A REALIDADE DIÁRIA DA GESTÃO DE CLUBES DE FITNESS, A LIDAR COM OS DESAFIOS DAS EQUIPAS, AS NECESSIDADES DOS SÓCIOS E A EVOLUÇÃO DO MERCADO.

99

PA - Olhando para o que ainda falta fazer, qual é o grande objetivo que não abdica de cumprir até ao final do mandato?

CV - Não abduco de deixar um setor mais unido, profissionalizado e com uma voz inegavelmente reconhecida pelo Estado.

O grande objetivo material é conseguir avanços reais nas políticas de incentivo à prática de exercício físico – seja através de deduções fiscais consistentes para os portugueses ou do reconhecimento efetivo dos nossos clubes como infraestruturas primárias de saúde preventiva.

PA - O consumidor procura hoje longevidade, saúde mental e bem-estar holístico. O mercado português está preparado para esta vaga de Wellness?

CV - Estamos no caminho certo, mas ainda com margem para crescer. Acompanhando de perto as tendências mais recentes do mercado europeu, torna-se evidente que a procura já não se esgota no treino físico intenso.

O consumidor quer recuperação, gestão de stress e acompanhamento mental. O mercado português tem vindo a adaptar-se rapidamente, integrando aulas de mind&body, zonas de recuperação e abordagens mais holísticas, provando que estamos prontos para liderar esta nova dimensão do Wellness. Por isso cada vez mais a importância da nossa ligação à saúde em termos fiscais.

RESPOSTAS RÁPIDAS

LIVRO Rodeado de Idiotas de Thomas Erikson

MÚSICA Believer dos Imagin Dragons

UMA CIDADE San Diego

PERSONALIDADE Jesus

HOBBIES Motas



A CRISE SILENCIOSA DO MID-MARKET

EM QUE LADO DO K ESTARÁ O MID-MARKET?

Ivo Silva

Consultor de Negócios na Fitness Experts
(Grupo Academy)

O setor do fitness em Portugal vive o melhor ano da sua história. Os números do Barómetro do Fitness Portugal Activo 2025 (Vera Pedragosa e Alan Ferreira, 2026), confirmam-no: 1.366 clubes, 851.730 sócios ativos, 375 milhões de euros de faturação e uma taxa de penetração de 8,2%, a aproximar-se dos 9,3% da referência europeia. A retenção média anual atingiu 61,5%, o valor mais alto da série. Nunca estivemos tão bem.

Dentro da boa notícia, existe um dado que exige leitura em profundidade.

Pela terceira vez na série do Barómetro, o segmento low-cost retém mais sócios por ano do que o mid-market. Em 2025, os números por segmento foram: low-cost 57% e mid-market 47%. Dez pontos de diferença que separam o segmento sempre visto como transacional daquele que sempre reivindicou a "experiência humana" como vantagem.

Opeso deste dado só se percebe olhando para a série histórica. Em 2018, o low-cost tinha retenção de -1%, literalmente a "sangrar" sócios mais depressa do que os inscrevia. O mid-market estava em 35%. Em sete anos, o low-cost subiu 58 pontos. O mid-market subiu 12. A inversão está consumada.

O padrão internacional confirma. O FIT Tracker do segundo trimestre de 2026, publicado em Julho pela Health and Fitness Association (HFA), mostra que os quatro segmentos do mercado norte-americano se comportaram de forma muito diferente: boutique studios cresceram 2,5% em visitas por instalação, HVLP low-cost estabilizou nos máximos históricos (0,2%), mid-priced caiu 1,7% e luxury caiu 2,3%. Os dois extremos aguentam ou crescem. O meio contrai.

Pela terceira vez na série histórica do Barómetro do Fitness Portugal Activo, o segmento low-cost retém mais sócios do que o mid-market.

Um sinal com peso estratégico para o próximo ciclo do setor.

99

DENTRO DA BOA NOTÍCIA, EXISTE UM DADO QUE EXIGE LEITURA EM PROFUNDIDADE.

99

A leitura estratégica é a seguinte.

Nos últimos sete anos, o low-cost em Portugal profissionalizou o que sempre foi visto como fraqueza. Investiu em onboarding com guião, em aplicações móveis com check-in e agendamento, em comunicação digital segmentada por comportamento, em oferta funcional dentro do mesmo clube e, mais recentemente, em salas premium e áreas de recuperação. O preço continuou baixo. A qualidade percebida subiu.

A resposta a essa pergunta define o próximo ciclo do setor.

Três decisões estratégicas ficam em cima da mesa para qualquer gestor de clube mid-market em Portugal.

Primeira, posicionamento com identidade escrita. O clube médio ganha ao escolher um lado do K ou ao ocupar o meio com uma proposta muito clara. Competir por preço com o low-cost profissionalizado é uma guerra em desvantagem. Copiar a amenity do premium é economicamente insustentável para a maioria. O caminho passa por definir, em duas frases defensáveis, o que o clube faz melhor do que qualquer outro num raio de cinco quilómetros.

Segunda, comunidade desenhada como linha de produto. Com pessoa responsável identificada pelo nome, calendário de rituais, indicadores mensais e ligação explícita à estratégia comercial. A comunidade orgânica raramente aparece à escala que o negócio precisa.



O mid-market português, em muitos casos, manteve a operação do início da década. Continua a vender uma experiência que raramente traduziu em processo formal. A vantagem natural que sempre teve (proximidade, conhecimento do sócio, comunidade orgânica) esvaziou-se porque nunca foi desenhada como sistema, apenas absorvida como consequência.

Jeremy Hirsch, da Houlihan Lokey – Investment Banking, deixou num painel recente da Athletech News uma pergunta que devia estar afixada em todos os gabinetes dos gestores de clubes mid-market em Portugal: se o low-cost ao lado oferece serviços parecidos, por que motivo vai o sócio pagar mais para vir ao teu?

Terceira, operação profissional a sério. Leitura diária de indicadores (frequência semanal por sócio, retenção a 6 meses, tempo médio de resposta), estrutura de RH (perfil, onboarding, formação contínua, progressão), fluxos de venda desenhados e contabilidade orientada para decisões e não apenas para cumprir obrigações fiscais.

Portugal vive o melhor momento do setor. Por isso mesmo, este é o momento certo para os clubes médios decidirem em que lado do K querem viver nos próximos cinco anos. O Barómetro está a fazer a sua parte, ao entregar dados que iluminam o caminho. A resposta operacional é responsabilidade de cada gestor.

5 ESTRATÉGIAS

PARA MANTER UMA COMUNICAÇÃO EFICAZ COM A EQUIPA

José Júlio Vale Castro

Ex-Presidente AGAP/Portugal Activo

1

Preocupe-se em ser objetivo e transparente

Mensagens muito longas fazem perder o foco. O ouvinte deve compreender facilmente a finalidade da sua comunicação. E lembre-se que é a honestidade que angariará o respeito de quem o está a ouvir.

2

Escolha linguagem simples

Não seja tentado a mostrar a sua eloquência ou erudição para captar a admiração dos membros da sua equipa. Linguagem simples ajuda na objetividade da mensagem.

Lembre-se de que numa equipa existem diversas posições e formações.



3

Preocupe-se em ouvir

Não deve mostrar impaciência, mesmo que os argumentos estejam nos antípodas da sua análise.

Manifeste o seu interesse e expresse que registou a argumentação.

4

Preocupe-se em responder sempre

Analise as sugestões ou as conclusões de qualquer membro da sua equipa, qualquer que seja a sua posição na empresa e não deixe de responder ou retorquir.

Se ignorar, está a promover a cultura do “não vale a pena sequer falar” e a desperdiçar contributos úteis.

5

Preocupe-se em escolher canais adequados de comunicação

No caso de comunicação escrita, escolha a via (whatsapp, e-mail ou outra) que conclua ser de mais rápida receção pelos ouvintes.

Seja consistente nessa escolha, não alterando o meio para não criar dúvidas ou até desculpas pela ausência de resposta.

SUPLEMENTAÇÃO NUTRICIONAL: ESTÁ A FAZER ESCOLHAS INFORMADAS?

O PROJETO IRIS MOSTRA PORQUE É IMPORTANTE



Rute Borrego

Nutricionista, especialista em Nutrição Comunitária e Saúde Pública

O consumo de suplementos nutricionais faz hoje parte da rotina de muitos atletas, praticantes de exercício, treinadores e frequentadores de ginásio. Contudo, a crescente popularidade destes produtos nem sempre é acompanhada pelo conhecimento necessário para garantir uma utilização segura, eficaz e compatível com os princípios do desporto limpo.

É neste contexto que surge o Projeto IRIS, uma iniciativa europeia que procura aumentar a literacia sobre suplementação no desporto, reduzir riscos associados ao seu consumo e apoiar atletas e profissionais na tomada de decisões mais informadas. Através de investigação aplicada e do desenvolvimento de ferramentas educativas, o projeto pretende contribuir para um ambiente desportivo mais seguro, consciente e responsável.

O uso de suplementos nutricionais tornou-se uma prática comum no desporto moderno. Desde atletas de alta competição a frequentadores de ginásio, muitos recorrem a suplementos de proteína, creatina, vitaminas, pré-treinos ou outros produtos com o objetivo de melhorar o desempenho, acelerar a recuperação ou potenciar resultados físicos. No entanto, esta realidade levanta uma questão importante: **estão os atletas suficientemente informados para utilizar suplementos de forma segura e responsável?**

Foi para responder a este desafio que surgiu o Projeto IRIS, uma iniciativa europeia financiada pelo programa Erasmus+ Sport da Comissão Europeia, que procura melhorar a literacia dos atletas relativamente ao uso de suplementos nutricionais e reduzir os riscos associados — incluindo problemas de saúde e casos de dopagem involuntária.

Um problema maior do que parece

Embora muitas vezes associados a saúde e performance, os suplementos nutricionais não estão isentos de risco. A sua utilização crescente, aliada a informação incompleta, marketing agressivo e regulamentação desigual, cria um cenário de vulnerabilidade para atletas e praticantes de exercício.

Os dados recolhidos pelo Projeto IRIS em seis países europeus confirmam esta preocupação. O estudo mostrou que **mais de 60% dos atletas em Portugal e na Finlândia utilizam suplementos regularmente**, sendo os suplementos proteicos e os multivitamínicos os mais consumidos.

No entanto, apesar da utilização generalizada, muitos atletas demonstram conhecimentos limitados sobre segurança, qualidade e regulamentação destes produtos.

Mais preocupante ainda: **os suplementos contaminados são apontados como responsáveis por cerca de 14% dos casos positivos de dopagem.**

Ou seja, um simples suplemento adquirido para melhorar a recuperação ou a composição corporal pode, em alguns casos, comprometer uma carreira desportiva.

O que revelou a investigação do IRIS?

O projeto identificou várias fragilidades no panorama atual da suplementação desportiva.

Desde logo, verificou-se uma clara **subestimação do risco pessoal**. Embora 62% dos atletas reconheçam que os suplementos podem estar contaminados, apenas 29% acreditam estar verdadeiramente em risco.

Também o marketing foi identificado como um fator de preocupação. Cerca de **73% dos atletas afirmaram encontrar alegações exageradas de eficácia**, enquanto muitos produtos recorrem a linguagem e imagens associadas ao universo farmacêutico ou mesmo à dopagem — com termos como “anabolic”, “extreme” ou design visual de inspiração laboratorial.

Além disso, poucos atletas demonstraram saber quem regula este mercado ou como verificar a segurança de um produto. Somam-se ainda fatores sociais importantes: pressão competitiva, influência de colegas, treinadores, redes sociais e até o receio de “ficar para trás” relativamente à concorrência.

Nasce o IRIS Informed Toolkit

Perante este cenário, o Projeto IRIS desenvolveu o **IRIS Informed Toolkit**, uma ferramenta educativa criada para ajudar atletas, treinadores e profissionais do desporto a tomar decisões mais informadas e seguras sobre suplementação. Mais do que um recurso informativo, trata-se de uma plataforma de educação para a tomada de decisão crítica, desenhada para responder às dúvidas e desafios reais enfrentados no dia a dia.

A ferramenta está organizada em **quatro módulos complementares**:

1. Conhecimento e sensibilização

Aborda os conceitos-base sobre suplementos: o que são, porque são usados, quais os potenciais riscos para a saúde e como pode ocorrer contaminação dos produtos.

2. Crenças e atitudes

Desconstrói mitos comuns associados à suplementação, ajudando os atletas a questionar ideias como “mais é

melhor” ou “se está à venda, é seguro”.

3. Gestão do risco e procura de apoio

Ensina a avaliar fontes de informação, interpretar rótulos, identificar marketing enganoso e procurar aconselhamento junto de profissionais credíveis.

4. Influências sociais

Explora de que forma colegas, treinadores, influencers e o ambiente competitivo moldam as decisões sobre suplementação.

O **IRIS Informed Toolkit** foi concebido para utilização prática em clubes, federações, ginásios, escolas e programas de formação, permitindo adaptar os conteúdos a diferentes públicos e contextos de desporto e exercício.

O próximo passo: influenciar políticas públicas

O trabalho do Projeto IRIS não termina na educação. Com base nos resultados obtidos, encontra-se atualmente em desenvolvimento um conjunto de **recomendações para políticas públicas**, com o objetivo de reforçar a proteção dos atletas e melhorar a regulamentação do mercado de suplementos.

Estas recomendações poderão incluir propostas como:

- maior controlo e fiscalização dos produtos comercializados;
- requisitos mais rigorosos de rotulagem;
- sistemas de certificação independente;
- reforço da formação sobre suplementação em contextos desportivos.

Informar para proteger

Num contexto em que a suplementação faz cada vez mais parte da cultura desportiva, o Projeto IRIS assume uma mensagem clara: **o problema não está necessariamente nos suplementos, mas no seu uso sem informação suficiente**.

Promover literacia, espírito crítico e decisões conscientes é fundamental para proteger a saúde dos atletas, prevenir casos de dopagem involuntária e reforçar os valores do desporto limpo.

Porque quando se trata de performance, saúde e integridade competitiva, a melhor suplementação continua a ser o conhecimento.



PRINCIPAIS RESULTADOS DO ESTUDO ÍRIS

POTENCIAR A LITERACIA DOS ATLETAS EUROPEUS PARA REDUZIR RISCOS DE DOPAGEM LIGADOS AO USO DE SUPLEMENTOS NUTRICIONAIS

O Projeto IRIS investiga os padrões de utilização de suplementos nutricionais (SN) por atletas e o seu nível de literacia relativamente aos potenciais riscos associados, incluindo o doping involuntário. O estudo revela que existe um **consumo generalizado**, uma **consciência limitada** sobre os riscos e uma **regulamentação insuficiente**. Os **SN contaminados** são responsáveis por **14% dos casos positivos de doping**.

METODOLOGIA



- Abordagem de métodos mistos:
 - inquéritos a 468 atletas
 - entrevistas a 49 atletas de competição
 - análise documental de 187 SN
 - revisão da regulamentação nacional



RESULTADOS

1. Padrões de utilização:

- A utilização de SN varia consoante o país (>60% Finlândia/Portugal; 45% Grécia)
- Suplementos proteicos e multi vitamínicos/minerais são os mais utilizados
- O sexo masculino utiliza 23% mais SN do que o feminino
- Apenas 28% verificam regularmente os testes realizados por terceiros.



2. Consciência do risco:

- A consciência varia amplamente (36% na Grécia a 80% na Finlândia).
- Embora 62% reconheçam os riscos de contaminação, apenas 29% sentem-se pessoalmente em risco.
- A preocupação com a contaminação por metais pesados difere acentuadamente de país para país.

CONCLUSÃO

O mercado de SN é caracterizado pela sua utilização intensa, mas também pela reduzida perceção dos riscos, por informação e práticas de marketing enganadoras e por uma fraca regulamentação. Desta forma, a ação conjunta entre reguladores, organizações desportivas e autoridades de saúde pública é essencial para proteger os atletas e garantir o desporto limpo.

RECOMENDAÇÕES

- Reforçar a regulamentação - testes obrigatórios de contaminação, divulgação clara dos riscos, rotulagem em linguagem clara e acessível em todos os SN
- Campanhas de educação para atletas e profissionais sobre os riscos da utilização dos SN
- Reforço da regulamentação sobre marketing potencialmente enganoso



3. Rotulagem e Marketing:

- 73% dos atletas reportam alegações comerciais exageradas
- 41% dos SN utilizam termos associados a desempenho, tais como «anabólico»
- Cerca de um 1/3 recorre a imagética enganosa de carácter farmacêutico

4. Regulamentação:

- Muito poucos atletas conseguem identificar os órgãos reguladores responsáveis
- 68% dos mercados não possuem testes padrão de deteção de contaminação
- Os atletas que recorrem a SN apresentam uma probabilidade 3,5 vezes superior de se envolverem em comportamentos de dopagem.

5. Fatores psicológicos:

- Os profissionais de saúde influenciam 42% das decisões de compra de SN
- 81% dos atletas sentem-se iam traídos por SN contaminados
- 18% admitem estar dispostos à utilização de SN e assumir riscos para a saúde em prol da melhoria do desempenho desportivo





Junte-se a nós

10 outubro

PR
Açores

CONGRESSO
TRANSDISCIPLINAR
DE ONCOLOGIA

17 outubro

PR
Madeira

Fitness
Summit
Madeira

5 novembro

PR
Alentejo

6 novembro

PR
Algarve

10 novembro

PR
**Oeste/
Ribatejo**

12 novembro

PR
Setúbal

18 novembro

PR
Norte

19 novembro

PR
**Beira
Interior**

20 novembro

PR
**Beira
Litoral**

2026 ENC  **NTROS**
REGI  **NAIS**



EQUIPAMENTO

BWH



IQ Touch & Drink

Potencialize a recuperação pós-treino com o IQ Touch & Drink! O dispensador tátil ideal para ginásios, oferecendo água filtrada e bebidas aromatizadas na hora. Garanta hidratação de alta performance para os seus atletas com total autonomia, rapidez e tecnologia de ponta.



Push-It TRX

Eleve o seu treino de força para outro nível com o TRX Push-It! Perfeito para hipertrofia e estabilização do core, protege os seus pulsos e maximiza cada flexão. Supere os seus limites e conquiste ganhos musculares incríveis com este acessório obrigatório.

Contacto: geral@bwh.pt



SH-T9100TP

A passadeira T9100TP da Série S2+ Pro conta com ecrã tátil de 31,5", motor de 8,0 HP, velocidade 0,5-25 km/h, inclinação -2% a 18%, monitorização cardíaca dupla, carregamento sem fios e suporte a utilizadores até 180 kg.

Contacto: a.moreno@shuafitness.com



HydroMassage | Bem-estar & Recuperação

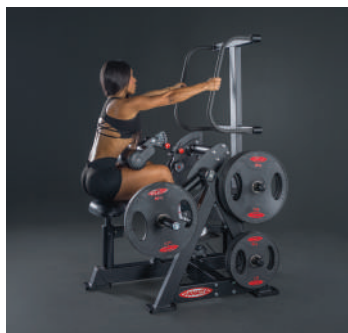
HydroMassage surge como uma solução inovadora para centros de fitness, promovendo a recuperação muscular, aliviando rigidez e dor, e melhorando a circulação. Ajuda na prevenção de lesões, otimiza o desempenho físico e proporciona uma experiência de bem-estar, favorecendo a fidelização do utilizador.

Contacto: info@fit4life.es



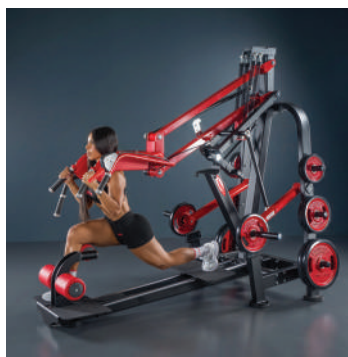
Worldwide Fitness Company

**THE FIRST AND
THE ORIGINAL**
ON THE WORLDWIDE
FITNESS MARKET



Panatta Standing Hip Thrust Freeweight One

Concebida para um desenvolvimento específico dos glúteos, a Standing Hip Thrust proporciona uma extensão da anca em posição de pé, com uma curva de resistência fisiológica que mantém tensão muscular constante durante todo o movimento. Os múltiplos ajustes e a ergonomia avançada garantem conforto, estabilidade e máxima ativação dos glúteos.



Panatta Super Lunge Machine Freeweight Special

A Super Lunge Machine reproduz o movimento de afundo invertido através de uma trajetória guiada que maximiza a ativação dos glúteos, quadríceps e adutores. A curva de resistência fisiológica, os ajustes personalizáveis e o sistema de alavancas com contrapeso proporcionam um treino dos membros inferiores suave, estável e altamente eficaz.

Contacto: info@panattasport.com

FFITTECH

• EQUIPAMOS GINÁSIOS •

Banheira de Recuperação

REF: RTANK-W | RTANK-B



A Banheira de Recuperação FFITTECH une design minimalista e tecnologia de precisão, com temperatura ajustável entre 3°C e 42°C, controlo inteligente via aplicação e água purificada por desinfeção com ozono.

Um equipamento de eleição para ginásios e clínicas que definem o padrão de excelência. Recuperação superior, para quem exige o melhor!

Contacto: comercial@ffitness.pt



EQUIPAMENTO



The Wellness Company



Technogym Checkup

Descubra a sua Wellness Age™ com o Technogym Checkup. Através de tecnologia avançada e inteligência artificial, avalia as suas condições físicas e cognitivas, transformando os resultados numa métrica simples e intuitiva.

O Technogym Coach adapta os treinos de forma personalizada, ajudando a maximizar resultados, aumentar a motivação e promover a fidelização.

Contacto: informacion@technogym.com



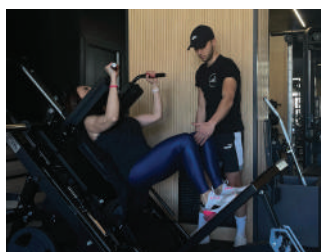
Summit Stairclimber | VISION | V-SUM-SC-F

A Summit Stairclimber combina um design compacto, cerca de 10% mais reduzido do que equipamentos equivalentes, com uma estrutura robusta preparada para utilização intensiva. Destaca-se pela deteção automática do utilizador, sistema de dupla travagem para maior segurança e consola intuitiva, proporcionando uma experiência de treino fluida, fiável e eficiente.

Contacto: comercial@dinamic.pt



Decoração que valoriza o teu ginásio



Transforma o teu ginásio num espaço com mais identidade, impacto e personalidade. Com painéis ripados, divisórias de ambiente, jardins verticais, iluminação LED e painéis efeito pedra Geometrik, renovas receções, corredores e zonas comuns sem grandes obras. Cria uma experiência marcante para os teus sócios e valoriza o teu negócio.

Contacto: info@geometriktarget.com

FITNESS EM NÚMEROS

EM PORTUGAL

GINÁSIOS
 1.366

DOS SÓCIOS SÃO MULHERES

 55,24%

MENSALIDADE MÉDIA

 36,70€

75% DA RECEITA VEM
DAS MENSALIDADES

O FITNESS EMPREGA MAIS DE

19 MIL



PROFISSIONAIS

29% OFERECEM
AULAS VIRTUAIS



PRATICANTES

851.730



63% DOS
GINÁSIOS

JÁ INCLUEM
CROSSTRaining



UTILIZAM APPS DE
FITNESS 41%



OS PORTUGUESES
TREINAM EM
MÉDIA



2 A 3 X
POR SEMANA

O SETOR GERA CERCA DE



375 MILHÕES €





AQUECIMENTO INTELIGENTE: PREPARAR O CORPO PARA MOVER MELHOR

Pedro Aleixo

Professor Assistente na Faculdade de Educação Física e Desporto, Universidade Lusófona

Investigador no CIDEFES

Mais do que ativar: preparar para mover com qualidade

O principal erro ainda observado em muitos contextos de treino é encarar o aquecimento como uma fase genérica e pouco específica. No entanto, o seu verdadeiro valor está na capacidade de antecipar as exigências da sessão, criando as condições ideais para melhorar o movimento — tanto ao nível da mobilidade articular como da estabilidade postural e articular.

Preparar o corpo para o movimento implica muito mais do que ativar músculos. Significa garantir que existe controlo neuromuscular adequado para realizar as amplitudes articulares necessárias e para estabilizar essas mesmas articulações durante o movimento. É neste equilíbrio que reside a base de um movimento seguro e eficaz.

Estrutura do aquecimento: um processo com intenção

Um aquecimento bem desenhado deve seguir uma lógica progressiva e integrada, organizada em diferentes componentes que se complementam:

1. Apresentação da sessão

Começar por apresentar o objetivo da sessão permite ao praticante compreender o propósito do treino e direcionar a sua atenção. Esta consciência favorece uma maior qualidade de execução e envolvimento do praticante. Desta forma, vamos ao encontro de um fundamental princípio pedagógico do treino, o princípio da atividade consciente.

Num contexto de treino cada vez mais orientado para a eficiência, segurança e desempenho, o aquecimento deixa de ser um simples ritual inicial para assumir um papel determinante na qualidade global da sessão. Longe de se resumir a “elevar a temperatura corporal”, o aquecimento deve ser entendido como uma ponte estratégica entre o estado de repouso e as exigências específicas da parte principal da sessão de treino.

A construção de uma sessão de treino bem estruturada integra três momentos essenciais: aquecimento, parte principal e retorno à calma. Entre estes, o aquecimento destaca-se como o primeiro estímulo organizado, com um objetivo claro: preparar o praticante para responder de forma eficaz às solicitações físicas que se seguem. Mas preparar como? E para quê exatamente?

2. Libertação miofascial

De acordo com uma recente revisão sistemática da literatura¹, a utilização de técnicas de libertação miofascial contribui para melhorar a mobilidade articular de forma aguda, ou seja, logo a seguir à realização das mesmas técnicas; embora, de acordo com a mesma revisão, a longo prazo não seja claro que a libertação miofascial promova a melhoria da mobilidade articular. Assim, as técnicas de libertação miofascial tornam-se nas ferramentas ideais para prepararmos o corpo em termos de mobilidade articular e para abrirmos o caminho para a fase seguinte do aquecimento, a preparação para o movimento (exercícios de mobilidade articular). Portanto, ao atuar sobre os pontos de maior rigidez dos músculos maioritariamente utilizados durante a parte principal da sessão de treino (30-90 segundos por grupo muscular), os chamados trigger points, facilita-se o ganho de mobilidade articular e a eficiência mecânica dos gestos seguintes.

3. Preparação para o movimento

Nesta fase do aquecimento devemos aproveitar os ganhos agudos de mobilidade articular alcançados através dos exercícios de libertação miofascial. Para isso, os exercícios de alongamento ativo serão a prioridade, pois são aqueles que mais impactam no sistema neuromuscular. Outra questão importante, é a progressão de exercícios mais estáticos para exercícios de alongamento mais dinâmico, ajudando a preparar o corpo para as velocidades e padrões que serão exigidos na parte principal da sessão de treino. No final desta fase, devemos estar totalmente preparados em termos de mobilidade articular.

4. Preparação do “Pilar” do movimento²

Este é um dos aspectos mais determinantes — e muitas vezes negligenciado — do aquecimento. O “Pilar” integra o segmento corporal que vai dos ombros às ancas, ou seja, o tronco. O tronco funciona como elo de ligação, sendo essencial para a transmissão de forças entre membros superiores e inferiores. Se este não apresentar níveis adequados de mobilidade e estabilidade, o movimento torna-se ineficiente e o risco de lesão

”

**PREPARAR O CORPO PARA
O MOVIMENTO IMPLICA
MUITO MAIS DO QUE ATIVAR
MÚSCULOS.**

”

aumenta. Por isso, o aquecimento deve incluir exercícios específicos que ativem e controlem este conjunto de estruturas nos três planos de movimento (sagital, frontal e transversal). Aqui, é importante sublinhar que um dos princípios fundamentais do aquecimento é a sua especificidade. Ou seja, os exercícios selecionados devem refletir, tanto quanto possível, os padrões de movimento e as exigências da parte principal da sessão. Não esquecendo que o grande foco desta fase é a preparação da estabilidade do tronco, os exercícios devem ser maioritariamente realizados com o peso do corpo (intensidade) e as repetições não devem promover grande fadiga (volume). No final desta fase do aquecimento devemos estar prontos para realizar qualquer exercício da fase principal da sessão de treino.

Conclusão: aquecer é treinar com intenção

O aquecimento não deve ser visto como um “extra” ou um momento secundário da sessão de treino. É, na verdade, uma componente essencial que condiciona tudo o que se segue. Quando orientado para o desenvolvimento da mobilidade articular e da estabilidade postural e articular, transforma-se numa ferramenta poderosa para melhorar a qualidade do movimento, potenciar o rendimento e proteger o praticante. Treinar melhor começa antes do treino — começa com um aquecimento inteligente.

1. Beardsley C, Škarabot J. Effects of self-myofascial release: a systematic review. *J Bodyw Mov Ther.* 2015;19(4):747-758.

2. Verstegen M, Williams P. Every Day is Game Day: the proven system of elite performance to win all day, every day. New York: Penguin Group; 2014.





Formação Contínua Certificada (TPTEF e TPDT)

ENTIDADE FORMADORA	AÇÃO DE FORMAÇÃO	Nº DE CRÉDITOS	DATA	LOCAL
	FREE FASCIAL REAL EMOTION 1 ST LEVEL	2,8	2026-09-05	ESTORIL
	INTRODUÇÃO À MODALIDADE HYROX - FUNDAMENTOS, METODOLOGIA E ESTRUTURA COMPETITIVA	0,6	2026-09-15	ONLINE
	TREINO HÍBRIDO	5,4	2026-09-19	LISBOA
	PILATES MATWORK I	4	2026-09-19	COIMBRA
	PILATES MATWORK	19,2	2026-09-19	ESTORIL
	PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM DIRETOR DE GINÁSIO/HEALTH CLUB	12	2026-09-26	ONLINE
	LIBERTAÇÃO MIOFASCIAL	4	2026-09-26	PORTO
	PILATES PEQUENOS MATERIAIS	3,2	2026-09-26	LEIRIA
	CYCLING INDOOR: MUITO MAIS QUE PEDALAR	1	2026-10-01	ONLINE
	PREPARAR A PRIMEIRA MARATONA - DA INSCRIÇÃO À META	0,6	2026-10-01	ONLINE
	AUTOMASSAGEM E RECUPERAÇÃO MUSCULAR	0,6	2026-10-01	ONLINE
	TREINO HÍBRIDO	5,4	2026-10-03	BRAGA
	PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM DIREÇÃO E GESTÃO NO FUTEBOL	10	2026-10-08	ONLINE
	PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM INTEGRATIVE MOVEMENT AND PERFORMANCE TRAINING	13	2026-10-10	ONLINE/LISBOA
	PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM PERSONAL TRAINING AVANÇADO	13	2026-10-17	ONLINE/LISBOA
	PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM FISIOLOGIA DO EXERCÍCIO	10	2026-10-17	ONLINE
	ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM TREINO TERAPÉUTICO	13	2026-10-24	ONLINE/LISBOA
	PILATES COM EQUIPAMENTOS: CERTIFICAÇÃO AVANÇADA APPI	12,8	2026-10-24	LISBOA
	PROGRAMA AVANÇADO EM NUTRIÇÃO NO DESPORTO E EXERCÍCIO	5,1	2026-11-14	ONLINE
	REFORMER – Pilates Equipment Essentials	9,6	2026-11-14	ESTORIL
	PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM RUNNING	12	2026-11-16	ONLINE/LISBOA
	COACHING DESPORTIVO PARA JOVENS ATLETAS	0,6	2026-12-01	ONLINE
	REFORMER CERTIFICAÇÃO AVANÇADA PILATES APPI	2,5	Gravado	ONLINE
	TREINO FUNCIONAL - PROPRIOCEPÇÃO, CONTROLO NEUROMUSCULAR E EXERCÍCIO	3	Gravado	ONLINE



HFA EUROPEAN CONGRESS

Uma visão. Uma voz.

24 a 26 de setembro de 2026 | London Stadium, no Queen Elizabeth Olympic Park

Esteja onde o setor se une como um só.

O Congresso Europeu da HFA não é apenas um evento — é um movimento. É um encontro de grandes líderes do setor que acreditam que o fitness é saúde, que a prevenção é poder e que a nossa indústria se fortalece quando falamos a uma só voz.

Participe em conversas que transformam perspectivas, em colaborações que impulsionam mudanças e numa comunidade que está a moldar a próxima era do fitness em toda a Europa.

KEYNOTER



Ian Mullane,
Founder and CEO
Keepme.ai.



KEYNOTER



Alistair Brownlee
Founder, truefuels



Faça
Scan para
saber
mais

healthandfitness.org/congress

**SE ESTÁ A PENSAR NO FUTURO
DO NOSSO SETOR, LONDRES É O
LUGAR ONDE PRECISA ESTAR.**

Desconto de 150€ para Associados Portugal Activo com o código: PORTUGALACTIVO150

Uma realização da Health & Fitness
Association em parceria com a
ukactive e EVOLVE.

HEALTH & FITNESS
ASSOCIATION

UK
active
More people
More active
More often

EVOLVE



COMUNIDADE

CÉREBRO ATIVO

COMO O MOVIMENTO "LIMPA" O STRESS DO SEU DIA

Já sentiu que, depois de um dia longo de trabalho, a sua cabeça parece um computador com demasiadas janelas abertas.

O stress não é apenas uma sensação; é uma resposta química do seu corpo. A boa notícia?

Todos nós temos a "chave" para desligar esse alarme no nosso próprio corpo.

SABIA QUE?

Caminhar 15 minutos pode reduzir o desejo por doces quando está stressado?

UMA "FARMÁCIA NATURAL" DE FELICIDADE

A ciência tem demonstrado que o nosso corpo funciona como uma pequena farmácia biológica. Quando caminhamos a um passo mais apressado ou fazemos uma aula de grupo, o cérebro liberta substâncias chamadas **endorfinas** e **dopamina**.

Imagine estas substâncias como "mensageiros da calma" que percorrem o sangue, e baixam os níveis de cortisol (a hormona do stress), ajudando a organizar os pensamentos.

O QUE DIZEM OS ESTUDOS?

Estudos recentes mostram que não precisamos de correr uma maratona para sentir os benefícios. Apenas **20 minutos de atividade moderada** — aquela em que ficamos ligeiramente ofegantes, mas ainda consegue falar — são suficientes para:

- Reduzir a ansiedade de imediato.
- Melhorar a qualidade do sono na noite seguinte.
- Aumentar o foco e a paciência com a família e colegas



COMECE POR COMEÇAR!

Não precisa de ser um atleta para começar. A Portugal Activo sugere-lhe um pequeno desafio. Experimente introduzir estas pequenas mudanças na sua rotina:

6 PASSOS SIMPLES PARA COMEÇAR A "LIMPAR" O SEU STRESS HOJE

- 1** Aplique a "Regra dos 15 Minutos": na próxima vez que se sentir sobrecarregado, troque 15 minutos de ecrã (telemóvel ou TV) por uma caminhada ao ar livre.
- 2** Procure o "Verde": Se puder, faça o seu movimento ao ar livre. Estudos reforçam que o contacto com a natureza (parques, jardins ou mar) potencia o efeito relaxante do exercício no sistema nervoso.
- 3** Use a regra das "Duas Músicas". Ponha o seu som favorito e dance ou caminhe pela casa. 7 minutos chegam para mudar o seu humor!
- 4** Chamadas em movimento. Sempre que o telefone tocar, levante-se. Caminhar enquanto fala ajuda a pensar melhor e a queimar energia acumulada.
- 5** Escolha o "exercício clandestino". Use as escadas em vez do elevador. É o ginásio da vida real a trabalhar para o seu coração.
- 6** A regra dos 5 minutos. Estacione um pouco mais longe. Estes minutos extra de oxigénio são o "botão de reset" que o seu cérebro precisa.

Na Portugal Activo, acreditamos que uma comunidade em movimento é uma comunidade mais feliz, saudável e produtiva.

Comece hoje, ao seu ritmo. O seu corpo faz o movimento, mas é a sua mente que colhe os maiores benefícios.

VAMOS A ISTO?

SABIA QUE?

O **exercício físico** é considerado pelos cientistas como um dos "fertilizantes" mais potentes para o cérebro, ajudando a criar novas ligações entre os neurónios e protegendo a memória a longo prazo.

DA ACESSIBILIDADE À PARTICIPAÇÃO: UM CENTRO DE FITNESS PENSADO PARA TODOS



Bárbara Pereira

Presidente Direção Cooperativa
Sexto Sentido Portugal

Mapa Tátil

Mapa Tátil

A prática regular de atividade física é fundamental para a saúde, o bem-estar e a qualidade de vida. No entanto, para muitas pessoas com deficiência visual, a participação em contextos desportivos continua condicionada por barreiras que vão muito além da arquitetura dos espaços. A orientação, o acesso à informação, a utilização dos equipamentos e, sobretudo, a forma como cada pessoa é acolhida influenciam diretamente a experiência de quem procura praticar exercício físico em igualdade de oportunidades.

Foi desta convicção que nasceu o trabalho desenvolvido pela Sexto Sentido Portugal, em parceria com o Instituto Politécnico da Maia (IP Maia) e a Maiêutica – Cooperativa de Ensino Superior, ao longo dos últimos dois anos, com o apoio do Programa Nacional de Desporto para Todos, promovido pelo Instituto Português do Desporto e Juventude (IPDJ).

Mais do que introduzir recursos de acessibilidade, o objetivo consistiu em criar condições para que mais pessoas pudessem participar na prática de atividade física com confiança, segurança e autonomia. Desde o início, tornou-se claro que a inclusão não se alcança através de uma única solução, mas de um processo contínuo de escuta, colaboração, avaliação e melhoria.

O projeto iniciou-se, em 2024, com um diagnóstico participado, envolvendo pessoas com deficiência visual, docentes, estudantes e técnicos. Esta fase permitiu compreender a forma como o espaço era utilizado, identificar dificuldades e refletir, em conjunto, sobre as respostas mais adequadas. Em vez de aplicar um modelo previamente definido, optou-se por desenvolver soluções ajustadas às características do local e às necessidades dos seus futuros utilizadores.

Deste processo resultaram respostas integradas de orientação, acesso à informação, identificação dos

PROJETO
**SEXTO
SENTIDO**
PORTUGAL

equipamentos e capacitação das equipas. Todas as soluções foram testadas e validadas com pessoas com deficiência visual, reforçando a importância de construir respostas com quem delas beneficia.

A comunidade académica assumiu também um papel determinante. Estudantes de áreas como o desporto, o design e a inovação industrial participaram na conceção dos recursos, na produção de materiais e na validação de propostas. O projeto tornou-se, assim, uma experiência de aprendizagem prática e de responsabilidade social.

Uma das principais aprendizagens deste projeto foi perceber que a inclusão não depende apenas dos recursos disponíveis. Depende, sobretudo, das pessoas.

Um espaço dedicado ao exercício físico é um ambiente dinâmico, no qual os equipamentos, os planos de treino e a circulação de utilizadores exigem acompanhamento técnico. Promover a autonomia de uma pessoa com deficiência visual não significa deixá-la sozinha; significa proporcionar-lhe condições para utilizar o espaço com confiança, sabendo que encontra profissionais preparados para comunicar, orientar e apoiar sempre que necessário, tal como acontece com qualquer utilizador que inicia um programa de treino.

Foi por isso que a formação assumiu um papel central em todo o processo.

Ao longo dos dois anos realizaram-se ações de sensibilização dirigidas à comunidade académica, permitindo dar a conhecer a realidade das pessoas com deficiência visual, refletir sobre a importância da comunicação inclusiva e reforçar o papel de cada profissional na construção de ambientes mais acessíveis e acolhedores.

Este percurso culminou na ação de formação “Comunicar, Acolher e Incluir”, dirigida a estudantes, docentes, técnicos e colaboradores. Mais do que transmitir conhecimentos, esta formação procurou desenvolver competências relacionadas com a comunicação eficaz, a ética do cuidado, as técnicas de guia e a promoção da autonomia.

Na componente prática, os participantes conheceram os recursos desenvolvidos e refletiram sobre como pequenos gestos, uma comunicação adequada e uma atitude disponível podem transformar a experiência de uma pessoa com deficiência visual.

O trabalho desenvolvido não termina com a conclusão desta fase. Encontra-se em formalização um protocolo



entre a Sexto Sentido Portugal e o Instituto Politécnico da Maia, que permitirá às pessoas com deficiência visual da comunidade Sexto Sentido usufruírem regularmente deste espaço em horário pós-laboral. Esta iniciativa pretende assegurar que o investimento realizado se traduza numa utilização efetiva da infraestrutura, promovendo a prática regular de atividade física e reforçando a ligação entre a comunidade académica e a comunidade envolvente.

A experiência destes dois anos demonstrou que a acessibilidade não é um resultado final, mas um compromisso permanente. As necessidades das pessoas evoluem, surgem novas soluções tecnológicas e cada organização apresenta desafios próprios. Mais do que replicar respostas, importa desenvolver metodologias de trabalho assentes na participação, na formação, na avaliação contínua e na vontade de melhorar.

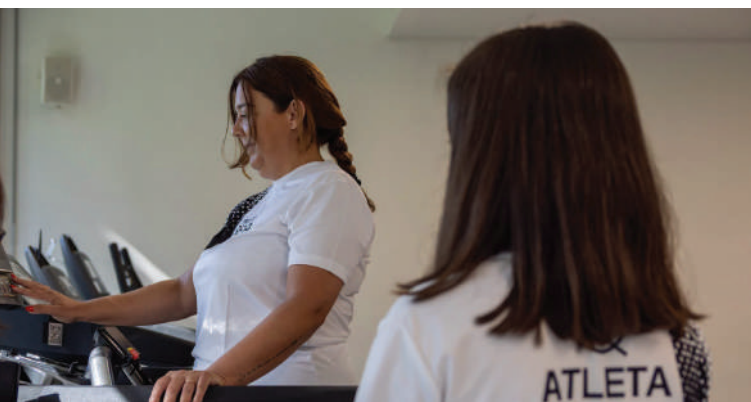
Este projeto demonstra que tornar um espaço mais inclusivo não depende apenas dos recursos disponíveis, mas da capacidade de envolver pessoas, conhecimento e instituições na construção de soluções sustentáveis. Foi essa visão que orientou todo o percurso e que continuará a inspirar futuras iniciativas, dentro e fora do contexto académico.

O trabalho realizado no IP Maia evidencia como a colaboração entre uma instituição de ensino superior, uma cooperativa de solidariedade social, estudantes, docentes, técnicos e pessoas com deficiência visual pode gerar mudanças concretas. Mais do que um conjunto de adaptações, representa uma cultura de trabalho que coloca a pessoa no centro das decisões e demonstra que a participação é o verdadeiro resultado da acessibilidade.

Este percurso só foi possível graças ao apoio do Instituto Português do Desporto e Juventude, através do Programa Nacional de Desporto para Todos, e ao compromisso assumido pelo Instituto Politécnico da Maia, pela Maiêutica e por toda a comunidade académica, que acreditaram que a inclusão se constrói em conjunto e se fortalece através da colaboração entre diferentes entidades e pessoas.

Porque a inclusão é um caminho que se faz todos os dias, lado a lado.

Na corrida e na vida, ninguém fica para trás.





ESPECIALISTAS



ALEXANDRE MIGUEL MESTRE

Advogado
Professor Auxiliar na Universidade
Autónoma de Lisboa
Professor Adjunto Convidado
na Escola Superior de Desporto de Rio Maior



BÁRBARA PEREIRA

Presidente Direção Cooperativa
Sexto Sentido Portugal



GUSTAVO LEVY

Certificação em *Happiness Management*
através da *Summit Business Scholl*
Integrante, desde 2025, do Projeto de
Investigação "Perspetivas sobre a felicidade.
Contributos para Portugal no *World Happiness*
Report (ONU)



IVO SILVA

Consultor de Negócios na Fitness
Experts (Grupo Academy)
Licenciado em Educação Física e
Desporto



JOSÉ JÚLIO VALE CASTRO

Diretor no EQUINOW
Ex-Presidente AGAP/Portugal Activo



PAULO CORREIA

Docente/formador no Grupo Academy
e consultor de negócios de fitness na
Fitness Experts
Licenciado em Educação Física e
Desporto



PEDRO ALEIXO

Professor Assistente na Faculdade de Educação
Física e Desporto, Universidade Lusófona
Investigador no CIDEFES



ROSS CAMPBELL

Fundador e CEO do Beyond Activ



RUTE BORREGO

Nutricionista, especialista em Nutrição
Comunitária e Saúde Pública
Investigadora no projeto IRIS

PARCEIROS

DIAMANTE



PLATINA



GOLD



SILVER



BRONZE



INSTITUCIONAIS



PARCEIRO MEDIA



EM 2026

APRENDE. APLICA. TRANSFORMA-TE!

#TrainingForGreatness



PROGRAMA AVANÇADO

◆ Nutrição no Desporto e Exercício

+ BÓNUS EXCLUSIVOS!

14 novembro | 3.ª Edição | 100% Online | 5,1 UC

INSCREVE-TE EM [NUTRITION-ACADEMY.PT](https://nutrition-academy.pt)



leonor loureiro . pedro miranda . ricardo arnaut . estela são martinho . joão garcia . ricardo damas



CERTIFICAÇÕES

◆ Indoor Cycling

26 setembro | **NOVO** | 1,5 UC Online – 3 UC Presencial

◆ Pilates Clínico

17 outubro | 2.ª Edição | 100% Online | 2 UC

INSCREVE-TE EM [FITNESSACADEMY.PT](https://fitnessacademy.pt)



CERTIFICAÇÕES

◆ Treino de Guarda-Redes: Estratégias Avançadas

12 outubro | 4.ª Edição | 100% Online | 1,5 UC

◆ Scouting e Análise de Jogo

18 novembro | 7.ª Edição | 100% Online | 1,5 UC

INSCREVE-TE EM [SPORTS-ACADEMY.PT](https://sports-academy.pt)



CURSOS DE TREINADOR

Presencial ou B-Learning

SABE MAIS EM [SPORTS-ACADEMY.PT](https://sports-academy.pt)



◆ FUTEBOL

GRAU I

GRAU II

GRAU III

◆ PADEL

GRAU I

GRAU II

◆ FUTSAL

GRAU I

GRAU II

◆ SURF

GRAU I

◆ NATAÇÃO

GRAU I

GRAU II



CONSULTORIA DE NEGÓCIOS DE FITNESS



◆ Consultoria Especializada

◆ Formação Personalizada

◆ Diagnóstico Online ao teu Clube de Fitness

◆ Escola Online

INSCREVE-TE EM [FITNESSEXPERTS.PT](https://fitnessexperts.pt)