

MAIS PESSOAS | MAIS ACTIVAS | MAIS FREQUENTEMENTE

ANÁLISE DO SECTOR E  
PROPOSTAS PARA TRANSFORMAR  
O MERCADO PORTUGUÊS DE  
FITNESS

lagap

# APRESENTAÇÃO



## AGAP

- AGAP é a única associação portuguesa que representa ginásios e *health clubs*
- Tem 750 ginásios activos (mais de 1.000 inscrições)
- Órgãos Sociais com clubes independentes de referência mas também operadores internacionais
- Parcerias com Universidades, Escolas de Formação, Fornecedores do mercado
- Interlocutor activo junto das Autoridades
- Está filiada nas duas maiores organizações internacionais:



## MERCADO PORTUGUÊS

1.300  
empresas

640 mil  
clientes

20 mil  
empregos

€290  
milhões

## RECEITAS: MERCADO EUROPEU

### FUTEBOL

• €20 MIL  
MILHÕES

### FITNESS

• €26.6 MIL  
MILHÕES !!



1. O Fitness já é o desporto nº 1 da Europa, faturando mais que a indústria do futebol (26.6 MM€ vs 20 MM€)
2. É um serviço 100% inclusivo: bom para todos (cidadão, empresa, Estado)
3. O bem-estar é uma permanente preocupação e está em voga
4. É socialmente atractivo e acrescenta valor ao consumidor
5. Existência de um nº significativo de instalações de qualidade superior
6. Serviço de qualidade associado a soluções e a necessidades básicas
7. É um sector em crescimento e que contribui fortemente para a melhoria da saúde dos cidadãos
8. Existe uma oferta variada de serviços de bem-estar orientados para a obtenção de resultados de forma segura e motivante, incluindo programas standardizados e circuitos de 30 minutos bem referenciados
9. Crescente consciencialização da Classe Médica acerca da importância do exercício
10. Existência da AGAP como elemento congregador e equilibrador no sector, pautada por um percurso associado aos valores de Legalidade, Integridade e Responsabilidade




1. Sector ainda jovem e, por vezes, com comportamentos imaturos
2. Profissionalismo e gestão podem ser melhorados
3. Escassez de estudos sectoriais
4. Pouca capacidade e articulação (privada e pública) para promover acções nacionais de marketing (obesidade, bem-estar, etc)
5. Baixa valorização do serviço por parte do consumidor
6. Muitos profissionais trabalham em regime de não-exclusividade na indústria
7. Pouca inovação: todos os clubes oferecem basicamente o mesmo
8. Necessário elevado investimento para novos projectos de média/grande dimensão sem possibilidade de acesso a apoios comunitários
9. Ausência de um plano nacional de investimento público
10. Mercado ainda muito fragmentado com os principais operadores a deterem uma baixa percentagem de mercado







# OPORTUNIDADES

1. Maior vínculo com a agenda da Saúde: benefícios fiscais
  2. Crescimento por fusões, alianças ou aquisições de clubes
  3. Novas tecnologias e aposta nas redes sociais
  4. Inovação em produtos e serviços
  5. Crescimento através dos actuais NÃO-clientes face à baixa taxa de penetração
  6. Acordos com prescritores médicos e seguradoras
  7. Nichos a explorar (séniores, lowcost, populações especiais, etc)
  8. Oferecer serviços a terceiros (escolas, empresas, associações, condomínios, etc.)
  9. Convergência com mercado desportivo no seu global (outdoor, escolar, municipal, etc)
  10. Crescente preocupação com o corpo e com o bem-estar geral
- 



1. Guerra de preços entre clubes: baixa o preço e a qualidade
2. Lenta recuperação económica do país
3. Falta de profissionais qualificados em nº suficiente
4. Produtos substitutos do exercício e dietas milagrosas
5. Aumento do sedentarismo por hábitos enraizados (familiares e profissionais) e da obesidade por culturas *fast-food*
6. Saturação de clubes em zonas concretas (muito urbanas)
7. Cultura de NÃO esforço dos cidadãos no geral
8. Saída de quadros qualificados para outros países
9. Elevada carga fiscal sobre as empresas afectando, sobretudo, micro e pequenas empresas
10. Conotação do Doping com actividades desportivas





# 4 PILARES





# PROPOSTAS



1. Desenvolver estratégia comum entre a Tutela, AGAP e instituições da sociedade civil, públicas e privadas, com um objectivo comum: **‘Mais pessoas | mais activas | mais frequentemente’**
2. Benefícios para as empresas que estimulam a prática de exercício entre os seus colaboradores
3. Diminuição da contribuição para a segurança social por parte das empresas quando estas suportam programas de actividade física ou ginástica laboral para mais de 50% dos seus quadros de pessoal
4. Dedução em sede de IRC por parte das empresas de % do pagamento das mensalidades da prática de exercício físico.
5. Maximizar o mecanismo de dedução em sede de IRS das despesas pessoais com exercício
6. Promoção da Saúde através da prática de exercício – campanhas periódicas para a população portuguesa, com ligação aos ginásios/health clubs
7. Regulamentação para a construção de novas instalações desportivas com menor dependência da arbitrariedade do poder local
8. Cooperação com Ministério de Educação, através da inclusão do Fitness na rede escolar
9. Cooperação com Ministério da Saúde e restantes ONG que actuam neste âmbito – **“Exercício como medicamento”**
10. Clarificar a prática de serviços médicos e paramédicos pelas instalações desportivas