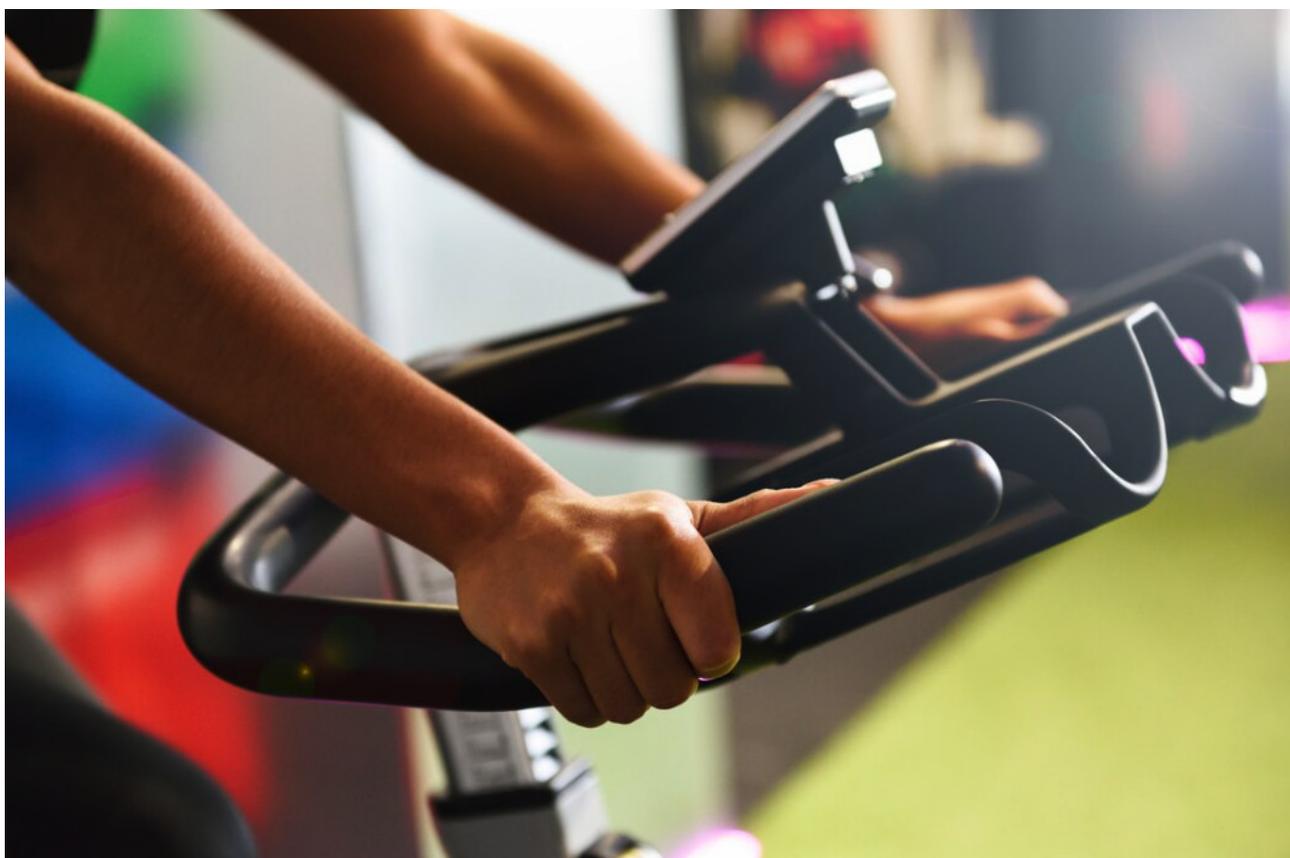


# Cómo los Gimnasios en España Enfrentan los Desafíos Económicos Post-Pandemia



La industria de los gimnasios en España se ha enfrentado a desafíos económicos después de la pandemia, marcados por una inflación que afectó su rentabilidad. Un estudio llevado a cabo recientemente patrocinado por EGYM y avalado por la Universidad de Alcalá de Henares, revela que el **40% de los gimnasios** del país lograron **reducir costos**, con una disminución promedio del 7%. La mayoría de estos recortes se realizaron en el área de **personal** (69.2%), seguido de **inversiones** (19.9%), **suministros** (7.5%), y **marketing** (3.4%).

Por otro lado, un impresionante 86% de las instalaciones declararon haber implementado **estrategias para aumentar sus ingresos**. El 23.4% optó por **aumentar las cuotas**, mientras que otras estrategias incluyeron la **ampliación de servicios** (18.5%), **cambio**

en la composición de la **clientela** (17.4%), **ingresos atípicos** (9.5%), promoción de **entrenamientos personales** (8.3%), y **acciones de marketing** (3.8%). Estas medidas llevaron a un aumento del 9.9% en el ticket medio, según el 96% de los encuestados.

El estudio también revela que los **costos anuales promedio** por instalación deportiva son de 553,098 €, variando según la tipología del gimnasio. Las **concesiones administrativas** tienen los costos más altos anuales, aproximadamente 1.18 M€, mientras que los **gimnasios boutique** tienen los costos más bajos, alrededor de 248,346 €. Los gimnasios **smart price** se sitúan en 602,000 € y los de **proximidad** en cerca de 309,000 €.

La mayoría de los **costos recae en el personal** (41% del costo total), seguido de los **suministros** (14%) y el **marketing** (3%). Las concesiones administrativas tienen la mayor proporción de costos de personal en comparación con otros tipos de gimnasios (50.8%). Los gimnasios boutique tienen la menor incidencia de costos de personal (30.6%).

Además, el **95% de las instalaciones** tiene costos de servicios **subcontratados**, que representan el 7.5% de los costos totales, y el 85% de los operadores incluyen costos de servicios centrales, que representan el 6.2% de los costos totales. El 68.7% de las instalaciones operan en inmuebles de alquiler, el 17.7% son de propiedad y el 13.6% corresponden a cánones.

El estudio también destaca que el 75% de las instalaciones ha realizado mejoras en sistemas energéticos en los últimos dos años, incluyendo aislamiento, circuitos de aguas y placas fotovoltaicas. En general, estos datos revelan las estrategias y desafíos que enfrentan los gimnasios en un entorno post-pandémico en España.

Fuente: [CMDSport](#)

**Link to Original article:** <https://www.valgo.es//w/valgo/34180/blog?elem=306375>