



**MANEL VALCARCE**

**MOSTRAMOS** en este documento el sexto informe que recoge la presencia en España de gimnasios y centros low cost privados abiertos hasta el 01 de enero de 2018.

Para los autores de este trabajo y según informes anteriores, entendemos por centro fitness low cost aquella instalación que su precio es como máximo 22,99 euros + IVA al mes, tres euros más que los 19,99 euros + IVA que se contemplaban en los primeros documentos y un euro más que el informe de 2017. Por tanto, se mantiene este aumento en el precio base de la mayoría de instalaciones de este tipo, incluso ampliando el margen hasta los 29,90 IVA incluido, donde a partir de los 30 euros ya se consideraría segmento medio.

En este informe, analizamos los datos numéricos de centros, ubicación y sus empresas, además de contar con la opinión de tres expertos directivos de grandes cadenas por un lado, y la opinión del usuario por otro, mediante un estudio elaborado en colaboración con la Universidad de Sevilla, analizando su nivel de satisfacción y calidad percibida.

Si comparamos los datos con el quinto informe de 2017 se observa un crecimiento del 5,3% en aperturas de nuevos centros en nuestro país, un 0,6% más que el año pasado. Es el primer año que el crecimiento es superior al anterior e incluso a toda la serie de años, ya que en todos ellos el crecimiento era negativo año tras año.



**Aperturas de nuevos centros**

**Datos del Mercado de Gimnasios low cost en España**

**A. Gimnasios Low cost en España - revisión 1 enero 2018**

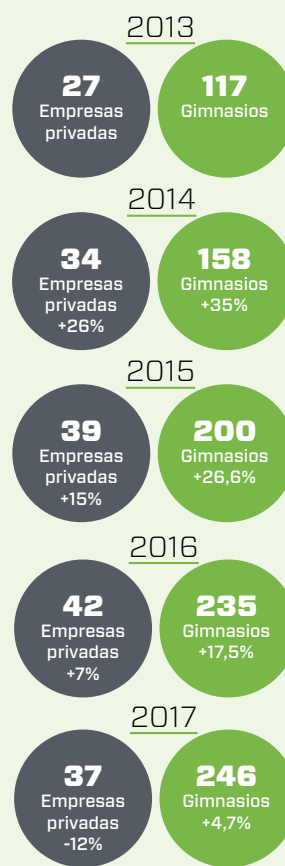
Actualmente hay 41 empresas privadas de diferentes nacionalidades que presentan centros low cost en nuestro país, y un total de 259 gimnasios en funcionamiento en 38 de las 52 provincias\*, misma presencia provincial que la edición anterior.

En el informe de 2017 había 37 empresas y 246 gimnasios en 38 provincias.

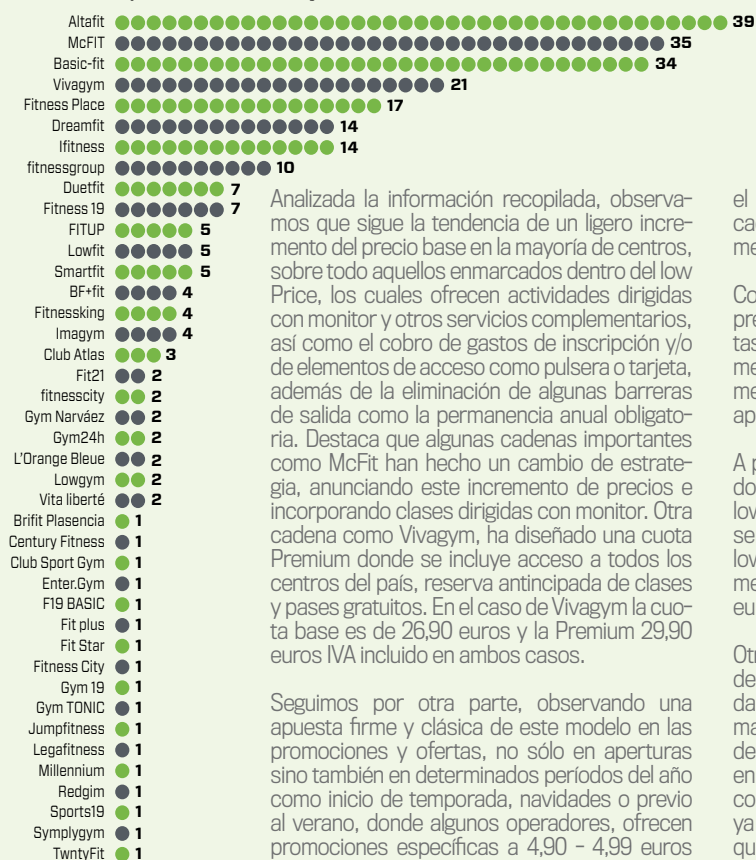
Podemos observar un crecimiento de la oferta en un 5,3% con respecto al anterior informe, siendo el primer año que crece positivamente, aunque un margen muy pequeño, en comparación con el histórico de los anteriores estudios. Este modelo de negocio sigue siendo más concentrado año tras año, copando el 71%, 184 centros, 8 empresas, un 19,5% del total. En el informe anterior el índice de concentración de la oferta era del 74% para 9 empresas con 182 centros.

(\*50 provincias más 2 ciudades autónomas).

**Evolución del segmento de mercado Gimnasios low cost en España:**



## Cuadro empresas low cost y número de centros hasta 1-01-2018



**259**  
TOTAL  
CENTROS

Analizada la información recopilada, observamos que sigue la tendencia de un ligero incremento del precio base en la mayoría de centros, sobre todo aquellos enmarcados dentro del low Price, los cuales ofrecen actividades dirigidas con monitor y otros servicios complementarios, así como el cobro de gastos de inscripción y/o de elementos de acceso como pulsera o tarjeta, además de la eliminación de algunas barreras de salida como la permanencia anual obligatoria. Destaca que algunas cadenas importantes como McFit han hecho un cambio de estrategia, anunciando este incremento de precios e incorporando clases dirigidas con monitor. Otra cadena como Vivagym, ha diseñado una cuota Premium donde se incluye acceso a todos los centros del país, reserva anticipada de clases y pases gratuitos. En el caso de Vivagym la cuota base es de 26,90 euros y la Premium 29,90 euros IVA incluido en ambos casos.

Seguimos por otra parte, observando una apuesta firme y clásica de este modelo en las promociones y ofertas, no sólo en aperturas sino también en determinados periodos del año como inicio de temporada, navidades o previo al verano, donde algunos operadores, ofrecen promociones específicas a 4,90 - 4,99 euros

el mes. Es evidente la pugna de las grandes cadenas por hacerse con una mayor cuota de mercado y por consiguiente de público objetivo.

Concluimos, por tanto, que sigue la batalla de precios en los procesos de captación y ventas, mientras que la otra batalla por las cuotas mensuales sigue en mantener un progresivo aumento, descartando una vez más modelos que apuesten por bajadas en este concepto.

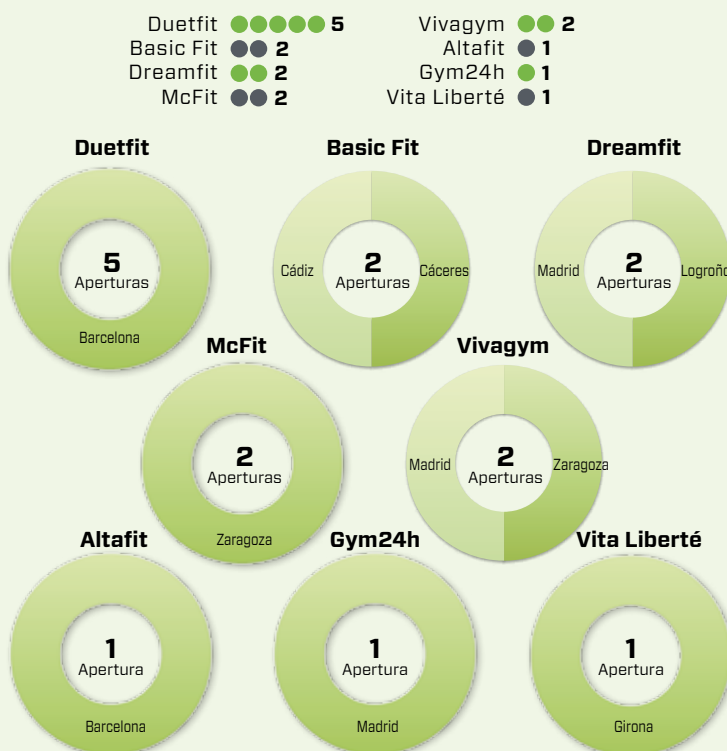
A pesar de estos datos seguimos diferenciando dentro del propio segmento de mercado low cost, y en función de la variable precio-servicio el modelo super low cost (<10€/mes), low cost (10-15€/mes) y low Price (15-22,30€/mes) más impuestos, alcanzando los 26,90 euros al mes.

Otro dato a destacar en esta edición, es el caso de la escisión en la franquicia Fitness19, quedando un grupo de sus centros en poder de la matriz y abriendo otra cadena fitnessgroup, 10 de sus centros. Como es lógico los movimientos en las empresas, tanto de aperturas, cierres, compras o ventas son habituales en un sector ya maduro y que serán más comunes a medida que tenga más vida económica en el mercado.

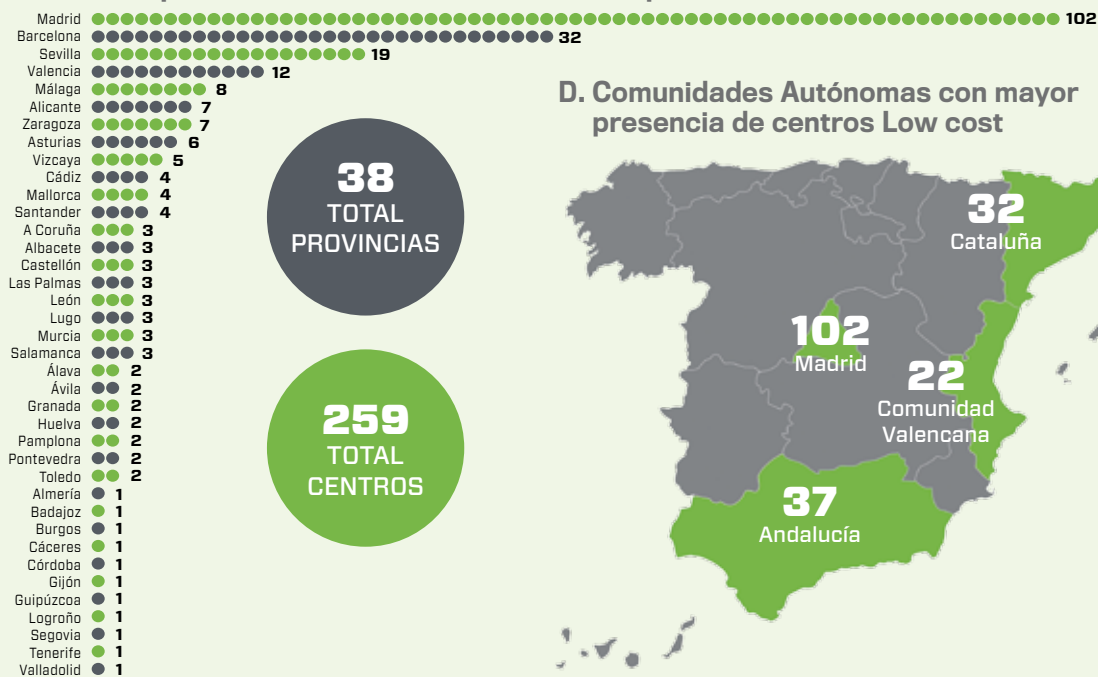
## B. Pre-aperturas Previstas 2018

Para el año 2018 y en base a las informaciones facilitadas por los responsables de los centros consultados, se prevé un nuevo crecimiento de aperturas, aunque a un ritmo más moderado según sus respuestas. Dichas aperturas siguen centrándose en la grandes cadenas y operadores de este modelo de negocio, sobre todo en las empresas internacionales financiadas por fondos de inversión, que buscan ser líderes en número del mercado para incrementar la cotización de su patrimonio, aunque destacan también Duetfit o Dreamfit de capital nacional con proyección de crecimiento para este año. Las nuevas localizaciones siguen apuntando a capitales de provincia con especial interés en Madrid, Cataluña, Aragón, Extremadura y Andalucía.

Como en el resto de informe, se puede concluir que el liderazgo de este segmento de oferta sectorial, parece recaer en un grupo reducido de operadores, poniendo de manifiesto su concentración.



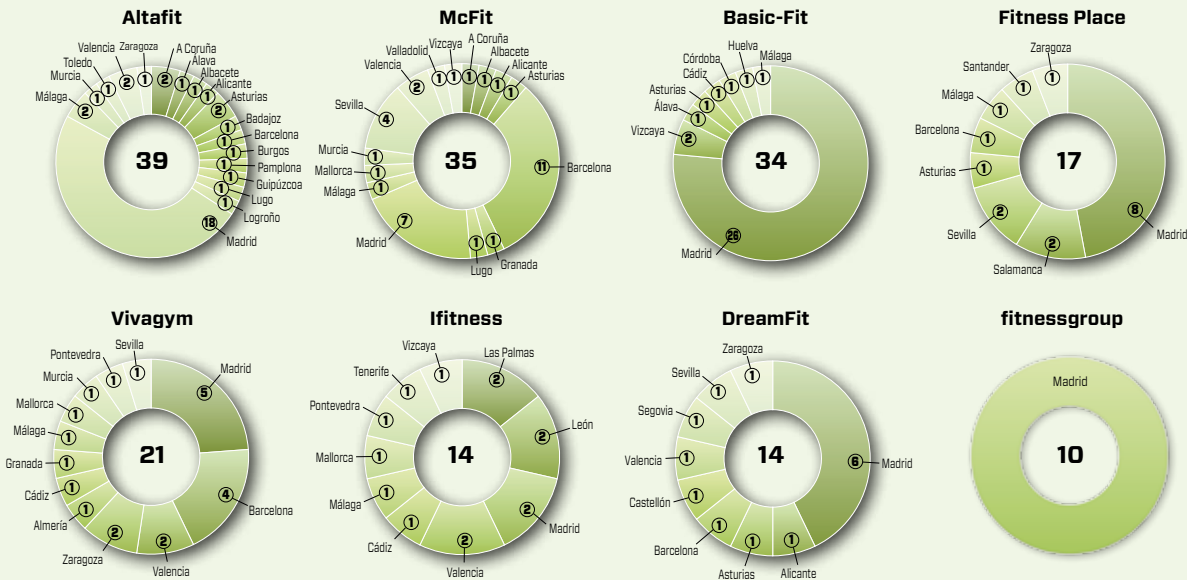
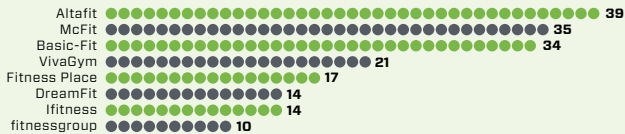
**C. Centros por Provincias: 1-01-2018: Total 38 provincias.**



**D. Comunidades Autónomas con mayor presencia de centros Low cost**



**E. Cadenas de Centros más destacadas por provincia**



**Manel Valcarce**  
manelv@valgo.es



**Francisco López**  
franlopez@valgo.es



**Jerónimo García Fernández**  
jeronimo@us.es

Contacto: Para obtener el estudio completo puedes contactar con: [www.valgo.es](http://www.valgo.es) | [valgo@valgo.es](mailto:valgo@valgo.es) Facebook | Twitter | LinkedIn: @valgoinvestment.