

EL PAÍS

CATALUÑA

Los gimnasios, en baja forma

La patronal catalana del sector calcula que los ingresos de los centros de 'fitness' han caído un 40% desde el inicio de la crisis

JESSICA MOUZO QUINTÁNS | Barcelona | 20 OCT 2013 - 00:03 CET

Archivado en: [Crisis económica](#) [Gimnasios](#) [Recesión económica](#) [Coyuntura económica](#) [Ayuntamientos](#) [Cataluña](#) [Instalaciones deportivas](#) [Administración local](#) [España](#)
[Economía](#) [Deportes](#) [Administración pública](#)



Gimnasio 'low cost' Duet Fit. / MASSIMILIANO MINOCCI

Las fiambreras comparten espacio en los gimnasios con las máquinas expendedoras de bebidas y barritas energéticas, las clases de *spinning* se dirigen de forma virtual a través de una pantalla gigante y los entrenadores aumentan la intensidad de las actividades dirigidas para reducir el tiempo de las clases. El *low cost* también se ha impuesto en el mundo del *fitness*, un sector denostado por la subida del IVA que experimentó hace apenas un año — pasó del 8% al 21%— y la pérdida de poder adquisitivo de la clase media,

sus potenciales usuarios. Según la Asociación de Empresarios de Clubes de Fitness Catalanes (ADECAF), patronal del sector, los ingresos de estos centros se han visto reducidos hasta en un 40% [desde que comenzó la crisis económica](#). Con la competencia feroz que oponen las grandes multinacionales de bajo coste, todas facilidades de pago y acceso son pocas para atraer a nuevos abonados.

Desde septiembre de 2012, la pérdida global de usuarios asciende al 30%

La patronal calcula que desde septiembre de 2012, cuando el Gobierno central incrementó los tipos de IVA a servicios prestados a personas físicas que practiquen deporte, la pérdida global de usuarios en los gimnasios catalanes asciende al 30%. “La subida del IVA supuso un agravante importante para la situación del sector. Los usuarios que hemos perdido han abandonado o se han ido a los de bajo coste”, lamenta el presidente de ADECAF, Toni Brocal. Los empresarios catalanes insisten en que los centros *low cost* y los servicios autónomos de entrenadores personales han dado “otra vuelta de tuerca” a la precaria situación económica que arrastran desde el inicio de la crisis: “Nos estamos encontrando con personas que entrenan en la calle a sus clientes por una cuota mensual de 12 euros. Es muy difícil competir contra eso”, apostilla Brocal.

Alternativas deportivas a precios asequibles y reestructuración de los servicios internos para reducir gastos en las empresas son las medidas que han comenzado a tomar [los gimnasios catalanes](#) para combatir los envites de la situación económica. La empresa DIR, una de las cadenas de gimnasios más importantes de Barcelona, calcula que, desde 2008, el número de usuarios se ha reducido en más de un 8% y, ante la presencia de los centros de bajo coste, la compañía no ha tenido más remedio que utilizar las mismas armas y ofrecer una “cuota solidaria” a los clientes que oscila entre 19 y 22 euros. “Nos demandaban cuotas más asequibles. Así, se paga solo por lo que escoges”, explica el director general de la empresa, Ramón Canela. La cuota básica incluye solo el acceso a la sala de *fitness* y a las clases

dirigidas de forma virtual a través de pantallas de vídeo gigantes. El uso de toallas, piscina, pádel, solárium o spa se cobran aparte.

La compañía Due Sports, con 12 gimnasios repartidos por toda España, también ha visto el filón de los centros de bajo coste y ha abierto una línea de salas deportivas cuya tarifa mensual ronda los 20 euros, un 50% menos que en los gimnasios tradicionales. El director de la cadena, Silvio Elías, asegura que la subida del IVA tuvo un impacto “demoledor para el sector” y las pérdidas de la empresa en los primeros meses llegaron a rondar el 15%. “Hay que hacer un esfuerzo de contención de los costes generales. Ahora los gimnasios *low cost* dan una nueva visión del negocio porque las nuevas tecnologías permiten una mayor eficiencia operativa”, apunta Elías. Las instalaciones de sus nuevos centros cuentan con un software informático que diseña los programas de entrenamiento personalizado para los abonados y disponen de una especie de *lunch club*, un comedor para que los socios puedan prepararse su propia comida o calentarse el *tupper* que traen de casa.

El sector público tampoco se salva y programa jornadas de actividades

No es raro dar clases con profesores virtuales en pantallas gigantes El presidente de la patronal apunta que la mayor caída del sector se evidenció en “una reducción del 70% en los ingresos atípicos”. Esto es, los servicios ajenos a las operaciones usuales del propio gimnasio como los entrenadores personales. Para paliar estas pérdidas, los empresarios catalanes han apostado por el entreno personal en grupos reducidos: “Una de las pocas maneras que hemos encontrado para mejorar las cifras es cambiar las actividades de entreno personal individual por actividades en grupo. Son grupos reducidos, de 12 personas, en las que se trabaja más pero en menos tiempo”, señala el presidente de ADECAF.

El sector público, en cualquier caso, tampoco se salva. El Ayuntamiento de Barcelona ha confirmado que “el número de abonados no está creciendo como debería”, aunque prefiere no revelar datos sobre la situación de los centros deportivos municipales a la espera de que remate la campaña de captación de socios que han puesto en marcha este otoño, con más de 50 centros del sector público y privado unidos para promover los abonos en los centros deportivos. “Es una colaboración que ha de dar impulso y desarrollar este sector económico que es necesario poner en valor en la ciudad”, afirma la teniente de alcalde de calidad de vida, igualdad y deportes, Maite Fandos. Entre las actividades programadas, el Ayuntamiento ha organizado para el 25 de octubre una jornada de puertas abiertas en todos los centros adheridos a la iniciativa y, ya el 27, una clase de *fitness* al aire libre con más de medio centenar de monitores.