

## Life Fitness crece un 3% y alcanza los 794,6 millones de dólares en 2015

M.M.A.  
28 ene 2016 - 18:54

Life Fitness ha logrado cerrar 2015 al alza, pero a un ritmo inferior que el del resto del grupo Brunswick. La división deportiva de la multinacional, cuyo principal activo es la citada marca de máquinas de gimnasio, cerró 2015 con unas ventas de 794,6 millones de dólares (730,8 millones de euros), lo que supone una ligera mejora del 3% respecto a 2014. En este mismo periodo, el grupo especializado en el sector náutico creció un 7%, hasta los 4.105,7 millones de dólares (3.776 millones de euros).

Uno de los principales problemas para el grupo no sólo ha sido la fluctuación de divisas, sino también que el negocio en Europa retrocedió ligeramente en la recta final del año. "El aumento de los ingresos refleja el crecimiento en clubes, gobiernos locales y federales, y hostelería, que se vio parcialmente compensado por un ligero descenso en los mercados internacionales", ha admitido hoy la compañía en la presentación de resultados.

El problema en el Viejo Continente se aprecia especialmente en los datos del último trimestre, cuando el negocio retrocedió un 10% interanual (un 17% sin descontar el efecto de los tipos de cambio). En el conjunto del año, las ventas en un mercado donde compite con rivales como Technogym o Johnson, retrocedieron un 6% en el acumulado de 2015, hasta los 158,9 millones de dólares.

Pese a ello, sigue siendo la región más importante para el negocio de Life Fitness, con un peso del 20% sobre el total de ventas. En 2014 representaba el 22%, un nivel de importancia en el que sólo le supera el gigante norteamericano, que ha pasado del 51% al 54%. En total, las ventas en su mercado original subieron un 9,4%, hasta los 429,1 millones de dólares.

Sin embargo, éstos no son los mercados ni en los que mejor o peor se comportó el negocio. En Latinoamérica, donde a la depreciación de algunas monedas se une la crisis de consumo en algunos países, las ventas de la división de se desplomaron un 22,5%, hasta los 47,7 millones de dólares. En la región Asia-Pacífico, la facturación se situó en 95,35 millones de dólares, con un avance del 12,7% respecto a 2014. Por último, en Canadá y en la región de África-Oriente Medio, el negocio subió un 3% y se situó en unos 32 millones de dólares en ambos casos.

En total, la multinacional se anotó un beneficio neto de 227,4 millones de dólares (209,16 millones de euros), muestra de la solidez del negocio y de la disposición para poder seguir invirtiendo en adquisiciones para que el área de *fitness* logre facturar 1.000 millones de dólares en 2018, como se ha fijado en su plan estratégico. Ello exigirá acelerar el ritmo de crecimiento hacia tasas de entre el 5% y el 10% interanual; de hecho, para este 2016 prevén hacerlo en torno a un 20% gracias a las últimas operaciones corporativas.

La compañía considera que, con una cuota de mercado superior al 20% en el mundo de los gimnasios, puede potenciar otros segmentos donde perciben “tendencias favorables”, como son el bienestar y la actividad física en entornos ajenos a los clubes. Para posicionarse, en los últimos meses se ha hecho con el 100% de Cybex International para crecer en el segmento *premium* y con Scifit para hacer lo propio en envejecimiento activo. Además, y junto a Life Fitness y Hammer Strength, este año ha creado InMovement para comercializar máquinas de actividad física para la oficina.