

FITNESS

Cierre tardío y por decreto: el fitness británico se juega 5.000 millones con el Covid-19

Las cadenas británicas asumen que el cierre de gimnasios supondrá un “periodo de interrupción significativo” de sus negocios y algunas empresas han decidido frenar su estrategia de expansión para no comprometer su viabilidad.

P. López
25 mar 2020 - 04:58



La industria británica del fitness estaba preparada para el Brexit, pero no para sufrir los estragos provocados por una crisis sanitaria que ha obligado a cerrar todas las instalaciones deportivas del país. Se trata del tercer mayor mercado mundial del sector de los gimnasios, una región donde 10,4 millones de personas acudieron a sus más de 7.200 complejos deportivos en 2018, según LeisureDB. En juego está un negocio de 5.100 millones de libras (5.500 millones de euros).

Reino Unido ha sido el último gran mercado europeo en decretar el cierre de los gimnasios por la situación de emergencia sanitaria provocada por el Covid-19. Antes lo hicieron Italia, Alemania, Holanda, Francia y España, por ese orden. El primer ministro

del país, Boris Johnson, abogó inicialmente por permitir el ejercicio físico como vía de escape dentro de un plan basado en el “contagio controlado”, pero finalmente dio marcha atrás y decretó el cierre de establecimientos de ocio para contener la propagación del Covid-19.

Una de las cadenas que ya ha comunicado cómo le está afectando el brote de coronavirus es la *low cost* The Gym, que perdió un 2,4% de sus abonados desde que empezó marzo y hasta un día antes de que se decretara el cierre de gimnasios. En poco más de dos semanas se ha dejado más de 21.000 clientes. “La asistencia diaria a los clubes ha caído, el número de altas es menor del esperado, la cancelación de abonos ha aumentado y el número de miembros que han congelado su membresía también ha crecido”, reconocía la cadena.

The Gym no ha dado previsiones de cómo le afectará la parálisis a su negocio, pero sí que ha asumido que “será un periodo de interrupción significativo”. De ahí que haya adoptado una serie de medidas para reducir los gastos, en un plan que incluye frenar un plan de expansión por el que cada año venía inaugurando entre quince y veinte clubes. “Mitigar el Covid-19 requerirá un periodo de desaceleración en nuestra expansión para tener caja a la que recurrir cuando termine este periodo de incertidumbre”, ha apuntado el consejero delegado de The Gym, Richard Darwin.

Es un volumen de crecimiento parecido al que ha tenido en el último lustro su rival en el segmento de bajo coste, Pure Gym; actualmente es el operador con más gimnasios del país, con 263 instalaciones a cierre de año. En su caso, la empresa ya ha anunciado a sus clientes que no les cobrará la cuota y, al igual que la *premium* David Lloyd, ha puesto a disposición de los clientes rutinas de entrenamiento con vídeos.

Reino Unido es el séptimo mayor mercado mundial por volumen de gimnasios, y la patronal del sector, UKActive, es consciente de que la parálisis del Covid-19 puede poner en jaque la viabilidad de los operadores. De ahí que haya hecho *lobby* para recibir el apoyo de un Gobierno que ha anunciado que las empresas podrán acceder a préstamos sin intereses durante un año, aplazar el pago del IVA y acceder a fondos de financiación que den liquidez a las empresas.

Sin embargo, el sector está preocupado por el pago de los alquileres, que es una de las partidas de gasto más elevadas, y reclama más apoyo a los trabajadores autónomos. No es una cuestión menor, ya que se estima que el 31,8% de los gimnasios de Reino Unido son clubes independientes, es decir, que no forman parte de ninguna cadena ni son municipales, según informe UK Low Cost Gyms, elaborado por

la consultora Pwc.

De los 7.200 centros deportivos que tiene el país, el 37,7% son instalaciones municipales, que son las que se espera que reciban más apoyos públicos para sortear esta crisis. El 21% corresponde a cadenas de gimnasios del segmento medio y alto, como Virgin Active y David Lloyd, que tienen a fondos de inversión en su capital y, por lo tanto, músculo financiero para capear el temporal. También destaca Nuffield Health, que cuenta con 111 centros de fitness en un mercado en el que el segmento *boutique* se ha desarrollado a mayor velocidad que en otros países europeos.

El 9,4% son centros *low cost*, un segmento que atiende al 2,8% de la población, pero que en los últimos cinco años ha elevado su penetración en la sociedad un 21% anual, según informe UK Low Cost Gyms, elaborado por la consultora Pwc.

La estadounidense Peloton será uno de los negocios que podría verse favorecido por las medidas de prevención y confinamiento, puesto que en 2018 empezó a comercializar bicicletas estáticas con conectividad y suscripciones a su plataforma de entrenamiento virtual desde el hogar, un servicio que podrían contratar aquellos que busquen ser activos durante estas semanas.