

## FITNESS

# El 'fitness' de EEUU aumenta su ticket medio y eleva su facturación hasta 28.600 millones en 2018

Estados Unidos volvió a consolidarse como la mayor potencia mundial de la industria de los gimnasios. El país lideró el ránking mundial por facturación, número de centros y volumen de clientes, con más de 39.000 instalaciones y 62,5 millones de abonados.

P. López  
29 mar 2019 - 04:58

El 'fitness' de EEUU aumenta su ticket medio y eleva su facturación hasta 28.600 millones

Estados Unidos mantiene su condición de primera potencia mundial del *fitness*. Las cadenas de gimnasios del país, considerado la cuna de esta industria, cerraron 2018 con una facturación agregada de 32.300 millones de dólares (28.684 millones de euros), seis veces más que el segundo país del ránking, Alemania. El volumen de ventas de las compañías estadounidenses creció un 8% respecto a 2017, una evolución superior a la del número de clientes y número de clubes, que se anotaron un avance interanual del 3% interanual.

En otras palabras: el negocio creció a mayor ritmo que la cifra de clientes y de instalaciones, lo que significa que el ingreso medio por socio aumentó. Así se desprende de los datos que ha dado a conocer Ihrs, la organización internacional que aglutina a buena parte de las cadenas de gimnasios y clubes de tenis del mundo. Según las cifras de la asociación, Estados Unidos finalizó 2018 con 62,5 millones de personas inscritas a alguno de los 39.570 centros de *fitness* que operan en ese mercado.

El gigante norteamericano representó casi la mitad de la facturación total que registraron los diez principales mercados por volumen de negocio a nivel mundial, entre los que están Alemania, Reino Unido, Japón, Australia y Corea del Sur. España, por su parte, se sitúa en undécimo lugar en el ránking de países por facturación.

Se estima que los 62,5 millones de clientes de gimnasios acudieron al club una media de 104 días al año, es decir, dos días por semana. Según los datos de lhrs en base a una muestra de 20.069 entrevistas, el sector atrajo a nueve millones de clientes puntuales que no se dieron de alta en la instalación, pero sí accedieron a la misma para entrenar. “Este público acudió a un complejo una media de 24 días al año”, apunta Joe Moore, presidente y director ejecutivo de lhrs. Son datos arrojan una penetración del **fitness** en la sociedad estadounidense del 20,8%, una tasa muy superior al 11,2% de España.

El desarrollo de esta industria al otro lado del Atlántico ha sido constante a lo largo del tiempo. En la última década, la cifra de altas se ha elevado un 37,1%, mientras que el número de asistentes, que engloba a abonados y clientes puntuales, ha avanzado un 34%. Los gigantes de la industria en ese país son las **premium** Equinox y Life Time, que es la cadena con la que se ha aliado la academia de tenis Sánchez-Casal para abrir su segundo complejo en EEUU.

Equinox es la marca original de un grupo que también opera otras cadenas como Soul Cycle y la **low cost** Blink Fitness. Su negocio superó los 1.300 millones de dólares (1.154 millones de euros) en 2017, mientras que Life Time facturó 1.550 millones de dólares (1.376 millones de euros) en ese ejercicio.

En otro segmento están Planet Fitness y Town Sports International, que cotizan en bolsa. La primera ganó 88 millones de dólares (78,1 millones de euros) en 2018, mientras que la segunda abandonó los números rojos y facturó 437,3 millones de dólares (388 millones de euros). Todas ellas conviven en un mercado en el que también operan grandes **players** como LA Fitness, Anytime Fitness, Orangetheory Fitness y Snap Fitness, que operan con franquicias y han logrado crecer en otros países.