

FITNESS

La mitad de los socios de los gimnasios en Estados Unidos que se han dado de baja ya planean volver

Un 53% de los que volverán lo harán por la variedad de los equipos y un 45% por las comodidades. Un 44% no volverá por miedo a la pandemia.

Palco23
2 ago 2021 - 18:29



Optimismo en el sector del fitness. Un 49% de los socios de los gimnasios de los Estados Unidos que han cancelado su membresía en un gimnasio desde que comenzó la pandemia planean volver en los próximos doce meses, según el estudio *The Next Fitness Consumer*, realizado por ClubIntel, Ihrs y ABC Fitness Solutions.

Un 53% de los usuarios que volverán a los gimnasios lo harán por la variedad de los equipos, un 45% por las comodidades, un 40% por la variedad de entrenos disponibles y un 38% por la rutina de ir al gimnasio. Además, un 35% de los usuarios considera que volver a los gimnasios les proporciona un entorno más motivador para entrenar.

El estudio indica que un 49% de los consumidores han comprado equipamiento para entrenar en el hogar y que un 10% de ellos, se han gastado más de 1.000 dólares en material para entrenar en casa.

Por otro lado, un 44% de los usuarios no volverá a los gimnasios porque no confía en que la pandemia esté bajo control en su zona, mientras que un 28% considera que su equilibrio entre el trabajo y la vida personal ha cambiado, por lo que ya no es conveniente ir al gimnasios. Además un 25% considera que ha adoptado una alternativa al gimnasio, por lo que ya no lo necesita. Además, un 14% manifiesta que no ha vuelto a su gimnasio porque su centro ha cerrado.

Un 35% de los usuarios considera que volver a los gimnasios les proporciona un entorno más motivador para entrenar

El estudio también indica que un 47% de las mujeres han vuelto a los gimnasios frente a un 53% por parte de los hombres. Un 63% de las mujeres activas en Estados Unidos utilizan entrenamientos en línea gratuitos, mientras que un 59% usa contenido de fitness digital *premium*. Un 55% usa equipos de fitness en casa.

En el caso de los hombres, sólo un 41% utiliza contenido *premium* y sólo un 37% gratuito. Por otro lado, el estudio demuestra que los estadounidenses con ingresos familiares de al menos 150.000 dólares al año tienen más probabilidades de ser activos (78%) frente a los de hogares con ingresos inferiores a 50.000 dólares (59%).

Finalmente, si bien la forma en que las personas acceden al fitness ha cambiado, sus entrenamientos favoritos no lo han hecho. Los cinco métodos de ejercicio más populares entre los consumidores estadounidenses activos son entrenamientos con equipo cardiovascular, estiramientos, entrenamientos con pesas libres y clases grupales.