

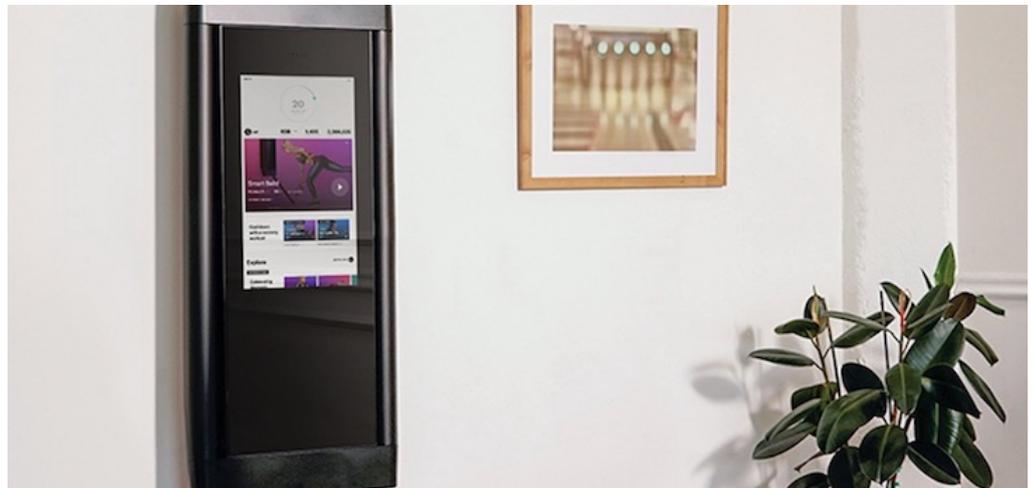
## FITNESS

# La 'start up' de fitness Tonal recibe una inyección de 250 millones de dólares

La empresa, con sede en San Francisco, sigue sumando inversiones y alcanza una valoración total de 1.600 millones de dólares.

Palco23

1 abr 2021 - 10:30



La *start up* de fitness Tonal levanta 250 millones de dólares. La compañía, especializada en equipamiento para el *home fitness*, ha cerrado una nueva ronda de financiación con la que ha alcanzado una valoración de 1.600 millones de dólares.

La ronda ha estado liderada por las firmas de capital riesgo Dragoneer, Cobalt Capital y Sapphire Ventures y figuras del deporte como el exjugador de la NFL Drew Brees, la tenista Maria Sharapova, la campeona de la Wnba Sue Bird y el boxeador Mike Tyson.

Tonal, liderada por Aly Orady, consejero delegado de la compañía, ya cerró en abril una ronda de financiación de 45 millones de dólares, que estuvo liderada por el fondo L Catterton. Desde su fundación, la *start up* suma 450 millones de dólares levantados en rondas de financiación.

En septiembre, levantó 110 millones de dólares en otra ronda. Entre los inversores estuvieron el fondo L Catterton

, Sapphire Sport, Shasta Ventures o Thvc y figuras del deporte como Stephen Curry, jugador de los Golden State Warriors, Paul George, alero de Los Ángeles Clippers, o el golfista profesional Michelle Wille

“Estamos invirtiendo mucho más en márketing y conciencia de marca, y en escalar la cadena de producción para prepararnos para la siguiente fase”, explica Orady .  
“Saldremos a bolsa en el momento en el que sea mejor para el negocio”, añade.

## La ronda ha estado liderada por las firmas de capital riesgo Dragoneer, Cobalt Capital y Sapphire Ventures

La empresa con sede en San Francisco experimentó un aumento drástico en la demanda debido al auge de la actividad física en el hogar durante la pandemia. Sus ventas aumentaron un 800% entre diciembre de 2019 y diciembre de 2020.

Según una encuesta realizada en Estados Unidos sobre los nuevos modelos de consumo por The New Consumer y Coefficient Capital, el 66% de las personas que ha probado el *home fitness* lo prefiere a otro tipo de entrenamiento, mientras que, en el caso de los *millennials*, esta cifra se dispara hasta un 81%. En esta línea, el estudio indica que el 76% de los estadounidenses probaron el entrenamiento en casa durante los meses de *lockdown*; en el caso de los *millennials* el porcentaje ascendió al 82%.