

Emergencia Covid-19: 1.000 millones de euros y más de 100.000 puestos de trabajo en riesgo, en el sector de gimnasios según una encuesta de IFO International Fitness Observatory

- *En España se estima que, debido a la emergencia sanitaria del coronavirus, la pérdida económica del sector de gimnasios hasta la fecha asciende a mil millones de euros (para el verano) con más de 100.000 mil empleos en riesgo, según los datos. surgió de la investigación del IFO (International Fitness Observatory) que exige intervenciones estructurales concretas. Para el cuarto mes de cierre, más del 70% de los clubes creen que ya no tendrán los recursos para sobrevivir a la crisis.*
- *Mientras tanto, los gimnasios se han reorganizado con actividades de acondicionamiento físico en línea para los miembros: 71% ofrece entrenamientos de transmisión.*

26 de Abril - La industria del fitness y el deporte representa una realidad importante para las industrias aliadas en la economía nacional. IFO (International Fitness Observatory, en colaboración con Egeria) llevó a cabo una investigación, coordinada por el Dr. Paolo Menconi, presidente del Observatorio, que involucró a más de 1.000 clubes en España. En 2019, el sector del fitness en Europa estaba en constante crecimiento con aproximadamente 65 millones de miembros del club e ingresos totales de aproximadamente 28 mil millones de euros.

España, con aproximadamente el 8% del mercado europeo, después de Alemania (20%), Inglaterra (19%), Francia (9%) e Italia (8%) ocupó el quinto lugar en Europa con poco menos de 5 millones de personas inscritas en el gimnasio y con un mercado anual que supera los 2 mil millones de euros. Un mercado que tenía un amplio margen de crecimiento y que entró en su momento más dramático.

Los resultados de la encuesta muestran que la mayoría de los gimnasios en España (31%) están formados por pequeños clubes independientes, el 29% pertenecen a cadenas y casi el 27% a franquicias. El 13% restante está compuesto por pequeños estudios de yoga, pilates, etc. Más de la mitad de los centros deportivos, equivalentes al 59%, tienen un área de menos de 500 metros cuadrados; El 18% tiene un tamaño entre 500 y 1.000 metros cuadrados, mientras que el 11% tiene entre 1.000 y 2.000 metros cuadrados y aquellos con más del 10% por encima de 2.000 metros cuadrados.

En consecuencia, los centros dominan (64%) con menos de 500 miembros y clientes. La mayoría de los gimnasios se consolidan con el tiempo: más del 41% han estado en el negocio por más de diez años, y el 15% entre los 5 y 10 años, el 23 entre los 2 años y 5. y una parte importante del 20%, tiene menos de 2 años de vida.

La elección del tipo de suscripción (diaria, mensual, semestral, anual, etc.) es muy variada. Sin embargo, solo el 23% de los clubes tienen más de la mitad de los clientes con una suscripción anual. Un mercado por lo tanto financieramente frágil.

Menos del 40% de los gimnasios tienen acuerdos o asociaciones con empresas o con el mundo de la salud. Es interesante notar que aquellos que han entrado en convenciones los consideran muy útiles y tienen la intención de desarrollarlos (más del 82%).

En cuanto a la gestión, el modelo es amplio. De hecho, el 26% de los clubes no tiene recepción y casi el 50% no tiene un asesor comercial. Además, el personal técnico deportivo empleado, se encuentra dentro de un rango entre 1 y 5 instructores en el 85% de los casos; solo el 10% tiene más de 10. Más del 89% de los centros deportivos dicen que gastan menos de 30 mil euros al mes en personal.

En comparación con el componente económico, el sector pierde mensualmente entre el 5% y más del 10% de la facturación anual, con un impacto económico que, desde el comienzo de la crisis hasta los meses de verano, se estima que supera los mil millones en ingresos.

Paolo Menconi, presidente de IFO, dice: *"Los resultados de esta investigación indican que la industria del fitness se encuentra en un momento muy difícil y sin precedentes. No debe olvidarse que es un sector que tiene un papel social fundamental para el bienestar psicofísico de los ciudadanos, con una oferta muy variada y para todos los presupuestos. El sector debe estar protegido con intervenciones estructurales serias y concretas, tanto para quienes trabajan allí como para los clientes, para poder recuperarse y seguir mirando serenamente hacia el futuro".*

Más del 84% de los gimnasios creen que las medidas adoptadas hasta ahora no son suficientes para apoyar al sector, sugiriendo entre las principales medidas la suspensión de los impuestos y facturas (85%), facilidades y formas de compensación debido al daño causado por causas de fuerzas mayores, (71%). formas de financiación no reembolsable (52%), luego reducciones en el IVA del sector.

Si la situación es difícil para todos, la capacidad económica para resistir es diferente: el 24% no sabe cuánto tiempo podrán resistir, el 13% dice que tiene autonomía durante 1 mes. En 2 meses, el 19% cree que no tiene la fortaleza económica para superar la crisis. El 33% de los clubes no pueden llegar a 3 meses. En el cuarto mes de parada, el riesgo es que más del 70/80% de los clubes no sobrevivan. Solo el 6% de los clubes podría tener los recursos económicos para soportar cinco meses de cierre.

Mientras tanto, los clubes se han reorganizado para permitir que sus miembros tomen cursos de acondicionamiento físico gracias a la tecnología. El 71% ofrece entrenamientos de transmisión y el 50% ofrece cursos de video grabados para seguir en línea. Además, el 51% de los centros ya han planificado actividades de saneamiento en todas las áreas de la instalación.

Para información:

Dr. Paolo Menconi

info@ifo.academy

www.ifo.academy

** Nota metodológica*

1 de abril de 2020 - 20 de abril es el período en el que se realizó la Encuesta

1030 operadores en España recibieron el cuestionario con un tiempo promedio de finalización de 7/8 minutos.