

# El fitness roza la recuperación total con un 5% de facturación por debajo de niveles pre-Covid



**La media de recuperación del fitness se situó en el 97% en septiembre, por lo que el sector se encuentra todavía tres puntos por debajo de los niveles prepandemia. Esta cifra representa doce puntos porcentuales más que en mayo.**

El fitness roza la recuperación. Los gimnasios en España han cerrado septiembre con una mejora de doce puntos porcentuales en los ingresos respecto al mes anterior, hasta el 9% frente a mayo de 2022, último mes que había cifras disponibles, según se desprende de los datos facilitados por FitnessKPI, herramienta especializada en la gestión y el análisis de instalaciones deportivas y de fitness. Los ingresos aún se mantienen un 5% por debajo de septiembre de 2019.

Teniendo en cuenta todos los KPIs que analiza la compañía (altas, bajas, socios, accesos e ingresos) la media de recuperación del fitness se situó en el 97% en septiembre, por lo que el sector se encuentra todavía tres puntos por debajo de los niveles prepandemia, doce puntos porcentuales más que mayo.

En este contexto, el dato que más llama al optimismo es el número de altas, que ha aumentado en un 23% respecto a las registradas antes del Covid-19. Sin embargo, el número de socios se mantiene un 9% por debajo que antes de la pandemia, siete puntos más que en mayo. Por otro lado, las bajas siguen siendo elevadas, con un 8% más que en el mismo periodo de 2019.

El fitness ha aumentado en siete puntos el número de socios frente a mayo

Por otro lado, los accesos se han disparado y han crecido un 1% frente a septiembre de 2019, lo que representa 23 puntos más que mayo de 2022.

“Estamos cerca de la recuperación total, es una gran noticia y supone una mejora importante con respecto a los meses anteriores”, asegura Pablo Viñaspre, consultor y fundador de FitnessKPI. “Los socios están a un 91% de recuperación, es decir, tan solo a 9 puntos de la recuperación total: este es un gran dato, especialmente teniendo en cuenta que en septiembre de 2019 el sector estaba creciendo y mostraba unos datos muy buenos en el volumen de socios”, señala.

Asimismo, destaca que “los clientes están volviendo a los gimnasios, especialmente la gente más joven”, pero lamenta el aumento de las bajas, “lo que debe invitar a una reflexión a la industria”. “Seguramente el cambio en los hábitos de consumo y el hecho de tener una clientela más joven son los principales motivos por los que ha aumentado la tasa de deserción; sin embargo, la industria del fitness no debería conformarse con una mayor rotación de clientes, ya que eso podría a muchos clubes en riesgo o como mínimo, limitar su crecimiento”, sostiene.

Puedes leer la noticia en su web pulsando [aquí](#).

### **Sobre nosotros:**

Aktive es una herramienta muy completa que cubre las necesidades tanto de centros, técnicos deportivos o entrenadores personales como de sus usuarios.

Puedes conocer más sobre nuestra app personalizada y el proceso para adquirirla pulsando en el botón.

[Conoce más sobre sobre la app personalizada](#)

**Link to Original article:** <https://www.aktive.cloud//w/aktive/96308/blog?elem=296982>