

Manel Valcarce: “El fitness español sube cuotas para diferenciarse del low cost extranjero”



(15-2-2024). El CEO de la firma de consultoría Valgo, Manel Valcarce, afirma que los gimnasios españoles tienden a subir las cuotas para diferenciarse y atender mejor a los clientes, mientras que los “extranjeros optan por optimizar los costes y el autoservicio para reducir precios”.

El CEO de la consultora Valgo Investment, Manel Valcarce, sostiene que los gimnasios españoles están adoptando un mayor enfoque “hacia la atención y la supervisión al cliente” para diferenciarse del low cost extranjero. Destaca también que se trata de una posición “acorde a la costumbre española de atender al consumidor de forma presencial, cercana y personalizada”.

El experto sostiene que las cadenas extranjeras, por contra, tienden a centrarse más frecuentemente en la “optimización de costes y el autoservicio”.

LOS LÍDERES DEL LOW COST

Sobre el futuro del segmento low cost, Valcarce advierte que “va a quedar en manos de aquellos que tengan una mayor optimización de costes y que no incluyan los servicios dentro de la cuota”. En este sentido, también apunta a los operadores con una “mayor capacidad para asumir riesgos y generar nuevos socios”.

El especialista pone de ejemplo la cadena de gimnasios low cost Basic-Fit por su “notable capacidad para atraer y retener clientes, gracias a su importante inversión en campañas publicitarias”.

SUBIDA DE PRECIOS

El fundador de la consultoría Valgo Investment destaca que, hace 10 años, el low cost estaba formado por cadenas de gimnasios cuyas cuotas mensuales no sobrepasaban los 19,90 euros, pero que el concepto ha evolucionado hasta unos precios de 29,90 euros al mes. Argumenta que “hace una década existía una necesidad coyuntural de ofrecer precios económicos para lograr una mayor penetración del mercado” y que las demandas del público no eran tan exigentes.

El consultor puntualiza que los precios de los centros deportivos están creciendo inevitablemente a causa del incremento de los costes estructurales, la necesidad de diferenciarse ante un elevado número de competidores y la irrupción de las nuevas tecnologías

RIESGOS NO DESEADOS

A pesar de ello, Valcarce opina que “el sector del fitness no puede dar un salto de calidad con las cuotas actuales”. Considera que el sector se encuentra equiparado en precio a algunas ofertas de ocio y que a éste no se le valora lo suficiente. Según pronostica, “si se produjera un aumento en las tarifas, los gimnasios podrían subsistir de una manera más cómoda, brindar un mejor servicio a los abonados, y obtener márgenes de beneficio más amplios”.

Valcarce afirma que es “crucial” que las cadenas de bajo coste continúen existiendo porque una parte de la población valora la opción de entrenar sin supervisión en lugares accesibles económicamente.

Sin embargo, también admite que este tipo de entrenamiento puede acarrear riesgos no deseados, como “lesiones o la adquisición de malos hábitos”.

DESAFÍOS PARA EL LOW COST

Para aquellos gimnasios que quieran permanecer en el segmento low cost, Valcarce valora que “su única opción es hacer campañas de publicidad y de precio agresivas para captar un mayor número de socios y añadir el pago por el uso de servicios. Cada vez será más común pagar para que haya una atención personalizada”.

El consultor ve probable que este año se vean más adquisiciones por parte de algún gran operador, como ha ocurrido con Basic Fit y Mcfit, todavía a la espera de la respuesta de la Autoridad española de la Competencia. “Existen opciones de compra debido a que muchos operadores han alcanzado valoraciones atractivas para ser adquiridas”, opina.

Valcarce ve margen en el segmento low cost para superar las magnitudes previas a la pandemia. No obstante, reconoce que hay cierta saturación en las grandes ciudades de España. “En capitales como Madrid o Barcelona, encontrar locales resulta muy complicado para los operadores”, concluye.

Noticia extraída de CMD Sport.

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=314286>