

LA SOSTENIBILIDAD EN EL FUTURO INMEDIATO DE LOS MODELOS DE FITNESS



AUTOR: FELIPE PASCUAL GARRIDO · CEO DE LIDERA SPORT CONSULTING Y SANO CENTER

Análisis de situación

La coyuntura socioeconómica actual permite aventurar un escenario con enormes dificultades de supervivencia y equilibrio de la industria del fitness por diferentes motivos:

- Costes energéticos tremendamente elevados, lo que desequilibra las cuentas de resultados estándar de la mayor parte de los modelos fitness actuales, cuya operativa mantiene una enorme dependencia eléctrica o de combustibles fósiles.
- Inflación generalizada de precios, lo que merma de forma notable y progresiva la capacidad adquisitiva de los clientes fitness, lo que afectará paulatinamente a los modelos con mayor ticket medio.

- Incremento salarial en los costes laborales directos e indirectos (incremento SMI de un 10% de media), con el traslado consiguiente a los convenios sectoriales.
- El sector no ha recuperado el volumen de negocio pre pandemia.
- Sobreendeudamiento de supervivencia en pandemia: una buena parte de los operadores deben asumir el pago de la deuda contraída con los créditos ICO específicos disfrutados en la pandemia.
- Mayor conciencia medioambiental y natural en las formas de ejercicio y en la elección de espacios al aire libre para ejercitarse.

Estos condicionantes han trasladado un estrés importante en el peso conceptual de las partidas habituales de la cuenta de resultados de los modelos de fitness, lo que debe ser analizado para responder con nuevos criterios de sostenibilidad:

MODELO DE CENTRO	2020	2022	2020	2022	2020	2022	2020	2020	2022	2022
	COSTES ENERGETICOS	COSTES ENERGETICOS	FR+H	FR+H	RESTO COSTES	RESTO COSTES	TOTAL	MARGEN TEÓRICO	TOTAL	MARGEN TEÓRICO
LOW/COST	19%	42%	22%	24%	14%	16%	55%	46%	82%	18%
MEDIUM	26%	44%	26%	29%	16%	17%	66%	32%	90%	10%
CONCESIONAL	32%	51%	32%	34%	14%	15%	78%	22%	100%	0%
PREMIUM	30%	46%	34%	36%	16%	17%	80%	20%	101%	-1%
BOUTIQUES	12%	19%	36%	42%	14%	15%	64%	36%	76%	24%

Se observa una reducción generalizada de los márgenes de rentabilidad en las cuentas de explotación de todos los modelos, si bien existen diferentes intensidades que responden a las dependencias energéticas de cada modelo. Low-cost y boutique son los modelos teóricos con menor dependencia energética en su concepto, lo que les permite mantener cierto margen de resistencia; sin embargo, los modelos concesionales y premium fundamentalmente, con zonas de agua y volumetrías muy importantes, soportan tensiones por suministro energético que condicionan gravemente su viabilidad y sostenibilidad futura.

La supervivencia de los modelos con mayor penalización energética debe soportarse en una refundación conceptual de la propuesta de valor, y en una apuesta decidida y firme por la aplicación de estrategias de sostenibilidad integrales: energías renovables, ahorro energético, eficiencia proactiva, estilos de vida sostenibles.

El reto imprescindible de adaptar los centros deportivos a la transición energética

Este año hemos asistido a una subida de los precios del gas y de la luz sin precedentes. Para los centros deportivos españoles, la factura energética se ha incrementado de media más de un 40% y si antes pagaban entre 27.000 – 166.000 euros, ahora la factura puede suponer entre 40.000 y 225.000 euros anuales.

No es ningún secreto que los centros deportivos son grandes consumidores de energía: se estima que una instalación deportiva pequeña o mediana sin piscina realiza, de media, un consumo energético de 120.000 kWh al año, mientras que en grandes instalaciones con piscina climatizada el consumo medio ascendería hasta los 800.000 kWh al año.



En este contexto, los operadores de centros deportivos necesitan ir de la mano de socios energéticos que ayuden a reducir su factura energética para seguir manteniendo el nivel de servicios y calidad que ofrecen actualmente a sus clientes.

Las empresas de servicios energéticos (ESEs), pueden ayudar a ahorrar energía, convirtiéndose en grandes aliadas de los centros deportivos para lograr este objetivo.

Lo hacen de varias maneras:

- Por un lado, logran reducir la demanda gracias al servicio de gestión energética. A través de este servicio, el Centro de Control de la ESE recibe, a distancia, datos de las instalaciones de los centros deportivos gracias a un sistema de telegestión. Con esos datos, se realizan cálculos de consumos y rendimientos, y se activan unas alarmas que avisan de cualquier consumo anómalo en la instalación. Un controller energético será el encargado de mantener el funcionamiento de la instalación dentro de unos parámetros óptimos, actuando ante cualquier anomalía que pueda suponer un consumo de energía más elevado de lo habitual. Todo ello queda debidamente documentado en los informes periódicos que se hacen llegar al cliente. Solo con la gestión energética, los centros deportivos pueden lograr un ahorro energético de entre un 10% y un 20%.
- Por otro lado, las ESEs también acompañan a los centros deportivos en la implantación de Medidas de Ahorro y Eficiencia Energética (MAEs), con lo que el ahorro económico se puede disparar hasta el 60% en instalaciones con equipos y sistemas obsoletos o ineficientes. Para ello, se han lanzado recientemente planes para que las instalaciones de los edificios alimenten su sistema de climatización y

agua caliente sanitaria (ACS) aprovechando la energía del aire mediante bombas de calor de alto rendimiento (aeroterminia) y de una instalación solar fotovoltaica para generar energía eléctrica que alimente el sistema de aeroterminia. Con este sistema, por cada kWh eléctrico consumido se pueden producir entre 3 y 4 kWh térmicos al tiempo que se reducen las emisiones de CO₂.



En este contexto, debemos prestar especial **atención a los PPA:**

- Un PPA (Power Purchase Agreement) es un acuerdo de compraventa de energía limpia a largo plazo desde un activo concreto y a un precio prefijado entre un desarrollador renovable y un consumidor —por lo general, empresas que necesitan grandes cantidades de electricidad, como es el caso de los grandes contenedores multiservicio deportivos— o entre un desarrollador y un comercializador que revenderá la energía. La firma de un PPA podría entenderse como la venta de un proyecto y sus atributos medioambientales (Garantías de Origen): es un compromiso que permite al desarrollador renovable tomar una decisión de inversión bajo criterios de rentabilidad vs. riesgo y/o conseguir la financiación necesaria para ejecutar el proyecto. Estos proyectos PPA también se ofrecen a los consumidores finales, mejorando de esta forma su eficiencia energética y colaborando con su responsabilidad con la salud medioambiental del planeta.

Es recomendable complementar el sistema de aeroterminia y solar fotovoltaico con otras MAEs como la mejora de la envolvente del edificio, la instalación de un sistema de iluminación eficiente (led con control de intensidades según actividad y horarios) o la instalación de puntos de recarga de vehículos eléctricos, entre otras medidas.

Además de estas medidas activas de reducción de la dependencia energética, es necesario incorporar medidas que reduzcan nuestra huella de carbono, reduciendo los residuos y contaminación de nuestros centros deportivos. Un ejemplo sería el consumo generalizado de químicos para los procesos de higienización y desinfección de los espacios deportivos (piscinas, vestuarios, salas, equipamientos, espacios complementarios, etc.). La sustitución de estos químicos por agua ozonizada con tecnología de última generación permitiría avanzar en criterios de sostenibilidad, eliminando residuos de alta toxicidad y elevado coste para el mantenimiento y limpieza de los centros. Los centros fitness deben de replantearse su oferta de servicios genérica, sobre todo las grandes salas de maquinaria cardiovascular de alta demanda energética y las zonas acuáticas climatizadas. Estos factores, junto al sobredimensionamiento de las volumetrías de los espacios de entrenamiento, condicionan sensiblemente la viabilidad futura, por las exigencias de renovación y climatización aérea que presentan.

Enfoques de sostenibilidad en la reinención de la propuesta de valor de los modelos de fitness

La evolución y adaptación del fitness ha sido una constante permanente, pero la exigencia y gravedad de la situación actual, nos lleva a pensar que los factores de tensión energética coyuntural (pre-guerra y guerra de Ucrania, la especulación generalizada del mercado energético y de materias primas, la inflación desorbitada e incontrolada, etc.) se pueden convertir en un nuevo status quo estructural, donde los precios energéticos convencionales rompan los niveles conocidos en los últimos 30 años y condicionen la supervivencia de los modelos más dependientes. Por tanto, ahora más que nunca, “renovarse o morir”.



En este proceso o exigencia de renovación, aportamos diversos enfoques que deberían

ser analizados y compartidos por la industria del fitness, con objeto de actuar de forma coherente, organizada y conjunta, rediseñando una oferta de contenidos compatible con las exigencias de sostenibilidad, eficiencia y calidad experiencial demandadas por nuestra sociedad.

- Contenedores más sostenibles y eficientes: actuar sobre las volumetrías, ajustando de forma eficiente capacidad, confort, ratio de productividad y ventilación e iluminación natural, debería ser una máxima de obligado cumplimiento para el rediseño de los espacios de trabajo fitness. Los espacios de máxima capacidad, y sin embargo, de mínima interacción social, deben cuestionarse a futuro, por el alto coste de mantenimiento climático y el escaso valor añadido en términos experienciales.
- Dotación de equipamientos más eficientes y compatibles con la sostenibilidad: los espacios cardiovasculares con numerosos equipos conectados a red y con una continua demanda de kwh suponen un alto nivel de dependencia energética activa y pasiva. A esto se añade la sobreestimulación telemática en las salas principales de los centros, con pantallas generales, pantallas individuales en los equipos cardio, leds regulables, sonido, conexión en los elementos de fuerza, etc. Todo suma a nivel energético, y comporta un alto coste/hora de difícil mantenimiento. Sin duda, habrá que evolucionar hacia maquinarias con mayor grado de eficiencia en consumo, o incluso, capaces de autoabastecerse y producir la energía necesaria en la sala de fitness.
- Incorporación de soluciones tecnológicas de control y domotización: la tecnología debe convertirse en una aliada permanente en este proceso de reinención; el control térmico, niveles de humedad, regeneración natural de aire, iluminación selectiva eficiente, etc. serán factores de intervención que deben mejorar el confort y bienestar de los clientes, y generar un ahorro progresivo en los costes de producción por una reducción paulatina de la dependencia energética estándar.
- Revisión valiente de la propuesta de valor conceptual: en este contexto se debe revisar la vigencia o no de determinadas propuestas de valor, en muchos casos, sostenidas en criterios de productividad por masificación y autoservicio: ambas cuestiones están directamente relacionadas con la dependencia energética.

Se deduce de este breve análisis, que los modelos cuya propuesta de valor está soportada en los conceptos de masificación y autoservicio generan un importante sobrecoste energético frente a otras propuestas como el segmento boutique o el outdoor training con menor dependencia de los factores energéticos, soportados en el factor humano y en la personalización del servicio.

- La oportunidad de boutiqueización de los contenedores multiservicio: como planteamiento de solución al punto anterior, existe una tendencia cada vez más consolidada entre los grandes contenedores multiservicio de fitness, de segmentar los enormes espacios actuales en boxes especializados en contenidos de entrenamiento personalizados. Esto supone una reducción de los tamaños y, por tanto, de las demandas energéticas globales, mayor eficiencia y productividad por m², mayor grado de especialización de la oferta para acceder a targets muy diversos con alto grado de fidelización, y en suma, una redistribución de los espacios con mayor lógica y posibilidades de supervivencia. Sin duda, esta ha sido una de las consecuencias de la pandemia, una transformación empujada por los nuevos perfiles de clientes que se han formado y evolucionado durante la pandemia

que, por un lado, huyen de propuestas masivas, eligiendo contenidos de mayor impacto en su rendimiento y objetivos. Y, por otro lado, no se asocian a paquetes “todo incluido”, sino a productos específicos y ajustados a su perfil y objetivo.



- Las propuestas de servicio híbrido: la evolución post pandemia nos ha mostrado un escenario en el que la oferta debe hibridarse y mestizarse flexiblemente para atender al nuevo tiempo de los clientes fitness. La irrupción de los productos tecnológicos vinculados a las clases en streaming, directos, tipo Netflix, etc. durante la pandemia, aventuraba una eclosión sostenida y creciente del canal online y el canal estándar de clases presenciales indoor. Sin embargo, la realidad es que el cliente fitness, en términos generales, necesita socializar para generar suficiente engagement con el entrenamiento y con la marca. Esto ha supuesto una reducción de la vía tecnológica en la demanda fitness actual, y una vuelta parcial a la propuesta clásica de productos fitness indoor. Sin embargo, durante la pandemia y de forma sostenida en esta etapa post pandémica, se ha desarrollado un crecimiento exponencial en la demanda y práctica de fitness outdoor en todos sus formatos: práctica libre, regulado, en espacios naturales rurales y urbanos, en espacios especializados, con dirección profesional, etc. Es un hecho que la fórmula híbrida de ofrecer servicios indoor y outdoor profesionales y de alta calidad, condensa buena parte de los productos fitness que el nuevo perfil de cliente demanda. Se convierte la combinación de experiencias fitness outdoor / indoor en una de las claves de evolución que debe sopesar el sector a futuro. Un futuro que se dibuja en torno a propuestas de fitness personalizado y de calidad, con la tutela de profesionales acreditados, en escenarios naturales y especializados sostenibles y seguros, capaces de generar experiencias de reto y socioafectivas de alto valor.

Fuente: [Blog Felipe Pascual](#)

Link to Original article: <https://www.fagde.org/blog/la-sostenibilidad-en-el-futuro-inmediato-de-los-modelos-de-fitness?elem=293533>