

Valgo - Blog

<https://www.valgo.es/>

Entrevista de Manel Valcarce para CMDSport



El sector del fitness en España está experimentando un periodo de consolidación marcado por importantes adquisiciones y movimientos corporativos, especialmente de la mano de grandes cadenas respaldadas por fondos de inversión internacionales. Este fenómeno refleja el interés creciente de los inversores por el mercado de la salud y el bienestar, una tendencia que ha cobrado fuerza en los últimos años.

Grandes adquisiciones en el sector

En los últimos meses, se han llevado a cabo operaciones significativas en el mercado español. A finales de 2023, Basic-Fit, la multinacional holandesa de gimnasios low-cost, adquirió cinco centros de Holmes Place y 42 gimnasios de McFit en España, pertenecientes al grupo alemán RSG Group. Más adelante, en mayo de 2024, los centros premium comprados por Basic-Fit fueron vendidos a los hermanos Pellón, dueños de la cadena Wemet. Además, Vivagym ha expandido su presencia al adquirir 10 de los 11

gimnasios de Smartfit, y recientemente ha anunciado la compra de ocho de los nueve centros de Macro Fit.

Estas adquisiciones no solo consolidan la presencia de las grandes cadenas en el mercado español, sino que también reflejan la confianza de los inversores internacionales en el crecimiento y la rentabilidad del sector fitness en España. Las grandes cadenas como Vivagym, que es controlada por el fondo estadounidense Providence, y Basic-Fit, respaldada por diversos fondos de inversión, ven oportunidades significativas para expandirse y capturar una mayor cuota de mercado.

Oportunidades y desafíos para las pequeñas cadenas

Manel Valcarce, CEO de Valgo Investment, sostiene que este es un momento estratégico para que las pequeñas cadenas de fitness en España consideren la posibilidad de venderse a estos grandes operadores. Valcarce argumenta que mientras las grandes cadenas tienen los recursos financieros y la disposición para adquirir nuevos centros, muchos pequeños operadores enfrentan dificultades para competir en un mercado cada vez más dominado por grandes jugadores. Esta dinámica crea una oportunidad para que las pequeñas cadenas busquen acuerdos de compraventa, especialmente si desean capitalizar sus activos en un entorno de alta demanda.

Sin embargo, Valcarce también advierte sobre la importancia de que las pequeñas cadenas valoren su identidad y consideren si están dispuestas a perderla al ser absorbidas por una gran corporación. Alternativamente, sugiere que podrían enfocarse en diferenciarse mediante un valor añadido, una buena relación calidad-precio y un enfoque personalizado que los distinga de los gigantes del sector.

Perspectivas de crecimiento y expansión

El futuro inmediato del sector fitness en España parece prometedor, con una previsión de apertura de numerosos centros deportivos en los próximos meses. Cadenas como Basic-Fit, Synergym, Altafit, Vivagym y Fitness Park planean abrir 67 nuevos establecimientos, lo que indica un fuerte impulso hacia la expansión. No obstante, Valcarce expresa cierta cautela, señalando que los grandes planes de expansión podrían enfrentar desafíos logísticos y de cumplimiento de plazos debido a las dificultades con proveedores y otros aspectos operativos.

En resumen, el sector del fitness en España está en pleno auge, impulsado por una combinación de interés de los consumidores por el bienestar físico y un fuerte respaldo financiero por parte de fondos de inversión internacionales. Este entorno ofrece tanto oportunidades de crecimiento como desafíos, especialmente para las pequeñas cadenas que deben decidir si se integran en este movimiento de consolidación o buscan otras vías para mantenerse competitivas.

Fuente: [CMDSport](#)

Link to Original article: <https://www.valgo.es/blog/entrevista-de-manel-valcarce-para-cmdsport?elem=323146>