

ESPAÑA

# REVERTIR LA CRISIS DE INACTIVIDAD FÍSICA

La asequibilidad de la actividad física como política estratégica

HEALTH & FITNESS  
ASSOCIATION

portas



### **Acerca de la Asociación de Salud y Fitness**

La Asociación de Salud y Fitness (anteriormente IHRSA), es una comunidad global de líderes de la industria, es la única asociación comercial mundial que proporciona una voz unificada para la comunidad de líderes que operan en instalaciones de salud y fitness, ofrecen orientación profesional sobre actividad física y brindan las herramientas y el equipo para hacerlo a los millones de miembros de instalaciones de fitness que entienden que el ejercicio mejora su salud física y mental.

A través de la promoción, la educación y la investigación, la asociación habla de oportunidades, desafíos y cambios que están llevando a la industria hacia una nueva era.

Fundada en 1981, la asociación publica una revista mensual, Club Business International, y organiza The HFA Show y el Congreso Europeo.



### **Acerca de Portas Consulting**

Portas es la consultora líder mundial en estrategia dedicada exclusivamente al deporte y la actividad física. Brinda asesoramiento independiente a ejecutivos de alto nivel sobre sus desafíos más críticos, urgentes y complejos en todo el mundo, combinando una experiencia sin igual en deporte y actividad física con credenciales de consultoría de gestión de primer nivel.

Con más de 150 consultores y oficinas en Londres, Dubái, Riad, Singapur y Tokio, Portas tiene una trayectoria de impacto en el deporte al más alto nivel.

En los últimos 20 años, ha realizado más de 800 proyectos que abarcan una amplia gama de temas, incluidos estrategia, conocimientos, organización, gobernanza, gestión de proyectos e implementación.

## Prólogo de Health and Fitness Association

El mundo se enfrenta a una creciente crisis de salud pública. Las enfermedades crónicas, como las cardiopatías, la diabetes tipo 2 y la obesidad, están aumentando a un ritmo alarmante y se observan tendencias alarmantes en todas las poblaciones. Entre los niños y adolescentes, las tasas de obesidad también han alcanzado niveles sin precedentes, lo que aumenta significativamente el riesgo de que desarrollen enfermedades crónicas en etapas posteriores de la vida.

La inactividad física se ha convertido en un factor clave de esta crisis, contribuyendo a enfermedades prevenibles y mortalidad prematura en todo el mundo. La Organización Mundial de la Salud (OMS) informa que casi uno de cada tres adultos en el mundo no logra realizar los 150 minutos recomendados de actividad física de intensidad moderada por semana, mientras que solo una pequeña proporción de niños cumple con las pautas de actividad diaria.

Las consecuencias de esta inactividad son significativas no sólo para la salud individual, sino también para las economías y las sociedades en su conjunto. Los sistemas de atención sanitaria se ven agobiados por unos costes cada vez mayores, mientras que las comunidades sufren una disminución del bienestar y la productividad.

La experiencia pueden participar en actividades físicas que se adapten a sus necesidades y preferencias. Desde clases de fitness grupales y entrenamiento de fuerza hasta yoga, natación, entrenamiento personal y fitness funcional, las instalaciones de fitness ofrecen soluciones accesibles, escalables y efectivas que han demostrado brindar beneficios medibles para la salud.

Las conclusiones de este informe son a la vez convincentes y viables: una reducción del 10% en las cuotas de afiliación, apoyada por políticas públicas estratégicas, podría brindar acceso a ejercicio estructurado a millones de personas que actualmente no pueden costearlo, previniendo cientos de miles de casos de enfermedades al año, ahorrando miles de millones en costos de atención médica y generando mejoras significativas en el bienestar mental y la confianza de la comunidad.

La Asociación de Salud y Fitness cree que las instalaciones de fitness deben estar a la vanguardia de la estrategia de salud del país. Nuestras instalaciones no son simplemente lugares para hacer ejercicio, son infraestructuras de salud fundamentales con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas y la capacidad de revertir la trayectoria de la inactividad física, las enfermedades crónicas y la obesidad.

Pero la solución es clara: Aumentar el acceso a la actividad física puede combatir estas tendencias, mejorar los resultados de salud pública, reducir los costos de atención médica y mejorar los resultados de salud pública.

Revertir la crisis de la inactividad física: la asequibilidad de la actividad física como política estratégica. Demuestra que la industria de la salud y el fitness debe ser reconocida como un socio vital para abordar estos desafíos. Los gimnasios ofrecen programas de ejercicios basados en evidencias y guiados por profesionales que han demostrado reducir el riesgo de enfermedades crónicas, mejorar la salud mental y construir comunidades más fuertes.

Este informe proporciona a los responsables de las políticas las pruebas necesarias para actuar con decisión. Si priorizamos la asequibilidad y ampliamos el acceso al ejercicio estructurado, podemos lograr un cambio significativo: personas más sanas, menor gasto en atención sanitaria y una sociedad más conectada y resiliente.

Ahora es el momento de reconocer que la industria de la salud y el fitness es una parte esencial de la solución a algunos de los problemas de salud pública más urgentes del mundo. Juntos, podemos liberar este potencial sin explotar para construir un futuro más saludable y fuerte para todos.

**Liz Clark,**  
**Presidenta y CEO**  
**Health and Fitness Association**

## Prólogo de Portas Consulting

Las sociedades modernas se enfrentan a desafíos sin precedentes a la hora de promover el bienestar de los ciudadanos. Las presiones combinadas de los desafíos de salud pública<sup>1</sup>, fragmentación social y desaceleración económica mundial. Se requieren soluciones innovadoras que puedan tener un impacto a gran escala. Si bien el papel fundamental de la actividad física para abordar estos desafíos está bien establecido, la pregunta sigue siendo cómo posibilitarla sistemáticamente en las poblaciones urbanas.

La industria de la salud y el fitness ha evolucionado significativamente en las últimas décadas. Lo que comenzó como un nicho de mercado para los entusiastas del fitness se ha transformado en un ecosistema sofisticado que atiende a comunidades diversas con ofertas ampliadas, desde instalaciones de fitness para el mercado masivo y estudios boutique hasta fitness en línea. En 2019, el tamaño del mercado global de la salud y el fitness había alcanzado los 184 millones. Hoy en día, las instalaciones de salud y fitness no son solo lugares para hacer ejercicio físico: son centros comunitarios que fomentan las conexiones sociales, el bienestar y la salud en nuestros entornos urbanos cada vez más aislados.

Esto representa una oportunidad importante. Con su amplia infraestructura, experiencia profesional y alcance comunitario, el ecosistema del fitness tiene el potencial de ser una fuerza poderosa para generar un cambio positivo en nuestras ciudades. Sin embargo, a pesar de esta promesa, su potencial total sigue sin explotarse, obstaculizado por barreras, la principal de ellas, la asequibilidad.

La investigación presentada en este informe examina si la reducción de precios podría ayudar a liberar este potencial y evalúa los posibles beneficios sociales de una intervención de este tipo. Nuestro análisis ilumina la escala potencial de la oportunidad y proporciona evidencia temprana de los posibles beneficios sociales de una intervención de este tipo. Los hallazgos exigen un cambio de perspectiva: considerar la inversión en actividad física no como un costo sino como una iniciativa estratégica capaz de generar beneficios significativos en múltiples dimensiones de la sociedad: salud, cohesión social y resiliencia económica.

Sin embargo, para hacer realidad esta visión se necesitarán acciones audaces y colaborativas. Los actores públicos y privados deben adoptar nuevas ideas, explorar nuevos modelos de apoyo y forjar alianzas que prioricen los beneficios sociales a largo plazo. Si lo hacemos bien, la recompensa será significativa: comunidades más sanas, más conectadas y más resilientes para las generaciones futuras.

Este informe aporta las pruebas y los conocimientos necesarios para iniciar esta conversación crucial. La pregunta ahora es si tenemos la visión, el coraje y la determinación colectivos para aprovechar la oportunidad.

**Asahi Takano,**  
Partner, Portas Consulting

**Chen Li,**  
Associate Partner, Portas Consulting

# RESUMEN EJECUTIVO

ESPAÑA SE ENFRENTA AL DOBLE RETO DE COMBATIR LA INACTIVIDAD FÍSICA —UNA DE LAS PRINCIPALES CAUSAS DE ENFERMEDADES PREVENIBLES— Y AL MISMO TIEMPO GESTIONAR UNOS PRESUPUESTOS PÚBLICOS Y SANITARIOS LIMITADOS.

La actividad física aporta beneficios fundamentales en las dimensiones sanitaria, social y económica. Como facilitadores clave de la actividad física regular, los centros de salud y fitness desempeñan un papel fundamental en la entrega de estos beneficios a gran escala, en particular en entornos urbanos. Los datos de las encuestas muestran que los clientes de dichos centros son considerablemente más activos físicamente y más saludables que los no clientes. En España, los clientes tienen casi un 40% más de probabilidades de cumplir con los niveles de actividad recomendados por la OMS. Los usuarios de los centros también informan de una mayor satisfacción con la vida y una mayor confianza en sus comunidades, lo que pone de relieve los beneficios sociales más amplios del ejercicio estructurado. Con un margen sustancial de crecimiento en todo el mundo, la industria de la salud y el fitness tiene un enorme potencial para influir positivamente en un espectro más amplio de comunidades.

A pesar de estos beneficios, el costo sigue siendo la principal barrera que impide una mayor participación. Los datos de la encuesta revelan que el 45% de los españoles que no son clientes citan la asequibilidad como una de las principales razones para no inscribirse en un centro de salud o fitness. Esto presenta una clara oportunidad: abordar la asequibilidad puede proporcionar una vía directa para aumentar la participación en el ejercicio estructurado. Es importante destacar que la mayoría de los mercados tienen capacidad suficiente para dar cabida a nuevos participantes, lo que hace que la reducción de precios sea una estrategia viable para ampliar el acceso.

ESTE ESTUDIO BUSCA RESPONDER UNA PREGUNTA CRÍTICA: ¿PUEDEN LOS BENEFICIOS SOCIALES DE REDUCIR LOS COSTOS DE LAS INSTALACIONES DE FITNESS, MEDIDOS COMO RETORNO SOCIAL DE LA INVERSIÓN (SROI), JUSTIFICAR LA INVERSIÓN FINANCIERA HIPOTÉTICA REQUERIDA?

Utilizando datos de una encuesta nacional de consumidores y el modelo SROI patentado de Portas Consulting, este estudio examina los impactos potenciales de las reducciones de precios específicas.

Los resultados son convincentes y prácticos: con el apoyo de políticas públicas estratégicas, una reducción del 10% en el precio de las membresías de gimnasios podría brindar acceso a ejercicio estructurado a hasta 2,7 millones de nuevos clientes, lo que evitaría alrededor de 98.000 casos de enfermedades al año, ahorraría 14.000 años de vida ajustados por discapacidad (AVAD) y evitaría más de 500 muertes cada año. Estos mejores resultados de salud podrían traducirse en un ahorro anual de 680 millones de euros en salud, lo que representa una rentabilidad de 2,4 veces la de una inversión hipotética de 278 millones de euros.

Además, esta modesta reducción podría mejorar la satisfacción vital de 262.000 adultos españoles y aumentar la confianza en la comunidad de 194.000 personas solo en áreas urbanas. También podría estimular 1.400 millones de euros en gasto de consumo adicional y crear 29.500 nuevos puestos de trabajo.

Invertir 278 millones de euros en una reducción de precios del 10% en España puede conseguir hasta...



## SALUD

**680€**

**MILLONES**

En ahorros en salud,  
compuesto por:

**158€**

**MILLONES**

En atención médica

**522€**

**MILLONES**

En productividad de ahorro



## SOCIAL

**+262 MIL** personas que están  
más satisfechas con su bienestar

**+194 MIL** personas que tienen  
más confianza en la comunidad.



## ECONÓMICO

**+1,4 BILLONES DE EUROS**  
Gasto adicional de los consumidores en  
el gimnasio.su bienestar

**+29,5 MIL EUROS**  
Oportunidades de empleo  
adicionales creadas

# GLOSARIO

## Casos prevenidos

Equivalente de intensidad moderada. Medida de la prevalencia reducida de una enfermedad particular a partir del aumento de la actividad física.

## Confianza comunitaria

Nivel de confianza percibido individualmente por las personas de su área local.

## Clientes

Personas que hayan adquirido una membresía, paquete o clases en un centro de fitness.

## Años de vida ajustados por discapacidad (AVAD)

Medida del aumento del número de años de vida saludable debido a la prevalencia de casos de una enfermedad particular a partir del aumento de la actividad física.

## Muertes prevenidas

Medida de la disminución del número de muertes debido a la reducción del riesgo de mortalidad por actividad física

## Ahorros en atención médica

Ahorro de costes “directos” para un sistema de salud.

## Insuficientemente activo

Participar en una actividad física equivalente a una intensidad moderada durante menos de 150 minutos por semana, según las directrices de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

## Equivalente de intensidad moderada

Medida estandarizada de la intensidad de la actividad física basada en MET (equivalentes metabólicos de la tarea, donde 1 MET es la energía utilizada al estar sentado tranquilamente). Las actividades de intensidad moderada (3-6 MET, como caminar a paso ligero) cuentan como un minuto, mientras que las actividades de intensidad vigorosa (más de 6 MET, como correr) cuentan como dos minutos al calcular el tiempo total de actividad.

## Elasticidad de precios

Medida de cuántas personas adicionales estarían dispuestas a comprar una membresía a un gimnasio en respuesta a diferentes niveles de reducción de precios.

## Ahorro en productividad

Medida del ahorro económico derivado de tener una fuerza laboral más sana y de reducir el cuidado informal, es decir, el cuidado no remunerado proporcionado por familiares, amigos o vecinos a personas con discapacidades, enfermedades crónicas u otras necesidades de cuidado.

## Retorno social de la inversión (SROI)

Medida del valor y los resultados sanitarios, sociales y económicos generados por la actividad física.

## Suficientemente activo

Realizar una actividad física equivalente a una intensidad moderada durante al menos 150 minutos por semana, de acuerdo con las directrices de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

# INTRODUCCIÓN

**31% FÍSICO  
GLOBAL TASA  
DE INACTIVIDAD**

El aumento global de la inactividad física (tasa de inactividad del 31 nivel mundial) plantea desafíos importantes para la salud pública, la sostenibilidad económica y el bienestar social. La actividad física insuficiente es un factor importante que contribuye a la aparición de enfermedades prevenibles, al aumento de los costos de atención médica y a la reducción de la productividad.

El ejercicio estructurado, ofrecido en instalaciones de fitness, ofrece una solución segura, accesible y eficaz para abordar estos desafíos. Al ayudar a las personas a alcanzar los niveles de actividad recomendados, las instalaciones de fitness no solo mejoran los resultados de salud, sino que también fomentan comunidades más fuertes y saludables.

Sin embargo, la asequibilidad sigue siendo un obstáculo importante para la adopción más amplia de instalaciones de fitness. Para muchas personas, el costo impide el acceso a oportunidades de ejercicio estructurado, lo que limita los posibles beneficios sociales que estos recursos pueden brindar.

En este informe se analiza si las reducciones de precios específicos para las instalaciones de fitness pueden aumentar los niveles de actividad física en toda la población. Se hace hincapié en los beneficios sociales de dichas intervenciones, y se analiza cómo una mayor participación en ejercicios estructurados puede mejorar los resultados de salud pública, reducir la carga económica de las enfermedades relacionadas con la inactividad y fortalecer la cohesión social.



# 1. La oportunidad de generar impactos sociales más amplios a través de la salud y la actividad física

La actividad física ofrece beneficios transformadores en tres dimensiones clave: salud, social y económica.

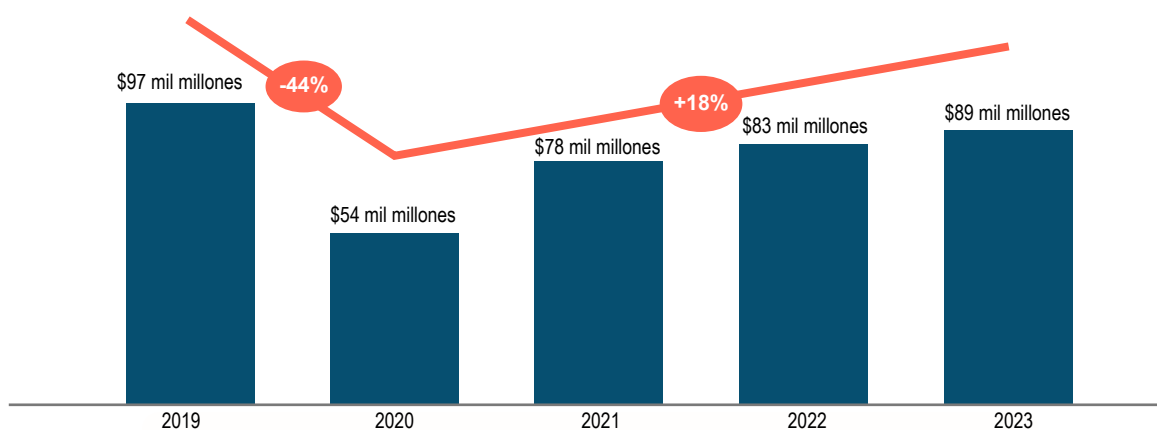
Desde una perspectiva de salud, la actividad física regular reduce el riesgo de al menos 10 problemas de salud física y mental, y la Organización Mundial de la Salud recomienda 150 minutos de ejercicio equivalente a intensidad moderada (EMI) por semana para lograr estos beneficios, así como al menos dos días a la semana de actividades de fortalecimiento muscular que involucren a todos los grupos musculares principales para obtener beneficios adicionales para la salud. En el plano social, la actividad física crea oportunidades de interacción y conexión comunitarias positivas, fortaleciendo los vínculos sociales y fomentando comunidades más sanas y cohesionadas. En el plano económico, una población más sana reduce los costos de atención médica, mejora la productividad de la fuerza laboral, estimula el gasto de los consumidores y genera oportunidades de empleo en múltiples sectores.

La industria de la salud y el fitness desempeña un papel fundamental en la entrega de estos beneficios a gran escala. A través de una red nacional de instalaciones, orientación profesional y espacios comunitarios, el ecosistema del fitness español está en una posición única para promover los objetivos de salud pública. Al asociarse con los gobiernos, la sociedad civil y las partes interesadas privadas, los centros de fitness pueden ayudar a abordar la creciente crisis de inactividad física. A diferencia de las formas no estructuradas de ejercicio, los centros de fitness ofrecen programas guiados y basados en evidencia que involucran de manera efectiva a las personas que pueden carecer del conocimiento, la confianza o la motivación para hacer ejercicio de forma independiente.

Si bien la pandemia de COVID-19 interrumpió la trayectoria histórica de crecimiento del mercado, la creciente conciencia de los consumidores sobre la salud y el bienestar, combinado con diferentes tasas de penetración en el mercado según los países, sugieren un fuerte potencial de crecimiento acelerado (Figura 1) Esta oportunidad de crecimiento representa una oportunidad de brindar beneficios de actividad física a una comunidad mucho más amplia.

**FIGURA 1. TAMAÑO DEL MERCADO DE SALUD Y FITNESS**

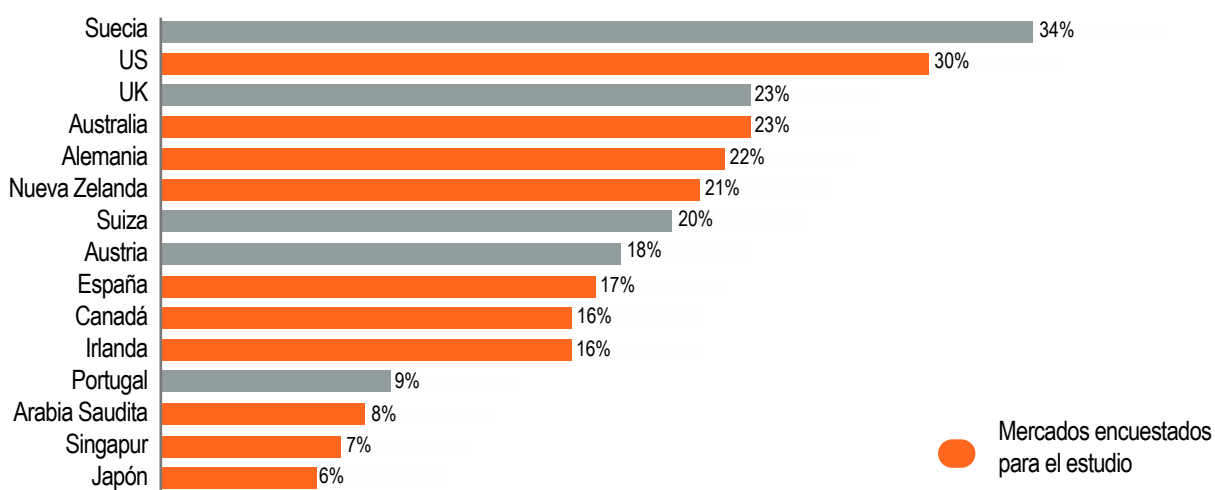
Ingresos anuales de la industria mundial de la salud y el fitness 2019-23, miles de millones de dólares estadounidenses





## PENETRACIÓN DEL MERCADO DEL FITNESS

Porcentaje de la población adulta urbana que son clientes de centros de fitness en mercados seleccionados.

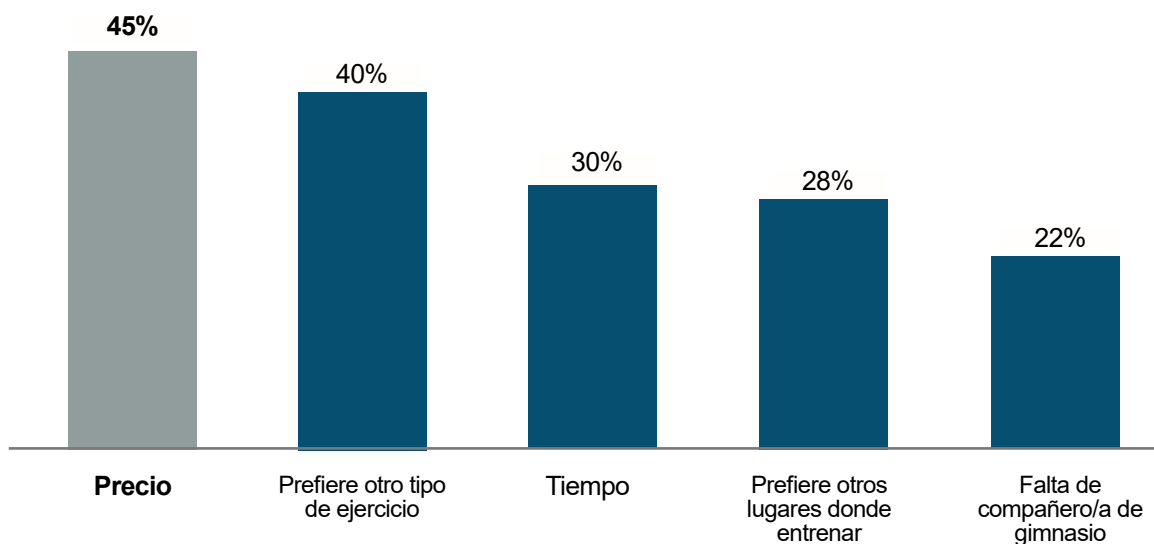


A pesar de los beneficios comprobados, el costo sigue siendo la principal barrera que impide una participación más amplia en el ejercicio estructurado.

Los datos de una encuesta revelan que el 45% de los españoles que no son clientes citan la asequibilidad como el principal obstáculo para unirse a un gimnasio (Figura 2). Abordar esta barrera presenta una oportunidad única para ampliar la participación, lo que permitirá que las instalaciones de acondicionamiento físico brinden beneficios sociales notables a gran escala. Es importante destacar que muchas instalaciones ya tienen la capacidad para dar cabida a nuevos participantes, pero el éxito dependerá de alinear las inversiones con los retornos sociales mensurables.

### FIGURA 2. ESPAÑA: PRINCIPALES BARRERAS PARA CONVERTIRSE EN CLIENTE DE UN CENTRO DE FITNESS

Porcentaje de no clientes que seleccionaron cada respuesta como una de las 3 principales barreras.



Al abordar tres preguntas fundamentales, este informe destaca el potencial de las reducciones de precios de las membresías en gimnasios para impulsar un cambio significativo. (Figura 3):

FIGURA 3: PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1

**Comparación entre clientes y no clientes:**

¿Las personas que frecuentan instalaciones de fitness son más activas físicamente, están más satisfechas con su vida y están más conectadas socialmente que aquellas que no lo hacen?

2

**Elasticidad precio:**

¿Pueden los incentivos financieros, como los precios reducidos, aumentar sustancialmente la participación en el ejercicio estructurado?

3

**Impacto del SROI:**

¿Qué beneficios sociales, económicos y de salud más amplios pueden generarse a partir del aumento de la actividad física mediante incentivos financieros en oportunidades de ejercicio estructurado?

## 2. El impacto social frente a la inversión a través de estrategias de precios

### ANÁLISIS 1: COMPARACIÓN ENTRE CLIENTES Y NO CLIENTES

¿Las personas que frecuentan instalaciones de fitness son más activas físicamente, están más satisfechas con su vida y están más conectadas socialmente que aquellas que no lo hacen?

Para que cualquier estrategia de precios genere un retorno social, primero es necesario evaluar si las instalaciones de fitness pueden servir como un catalizador significativo para estilos de vida más saludables y un mayor bienestar. En concreto, ¿los clientes de las instalaciones de fitness hacen más ejercicio y manifiestan una mayor satisfacción con la vida y confianza social en comparación con los no clientes? Para responder a esta pregunta, se realizó una encuesta estructurada para evaluar las diferencias entre los dos grupos en tres dimensiones: niveles de actividad física ajustados a la intensidad, satisfacción con la vida y confianza en la comunidad.

El análisis revela diferencias sustanciales entre los clientes y no clientes de los gimnasios, lo que subraya el papel del ejercicio estructurado en el fomento de comunidades más saludables y conectadas. (Figura 4).

**Niveles de actividad física** Los clientes de los gimnasios son significativamente más activos. Entre los adultos españoles que viven en zonas urbanas, el 89% de los clientes realizan una actividad física suficiente (definida como 150 minutos o más de ejercicio de intensidad moderada equivalente a la semana), en comparación con solo el 64% de los que no son clientes. Esta diferencia de 25 puntos porcentuales se traduce en que los clientes tienen, en promedio, alrededor de un 40% más de probabilidades de cumplir con los niveles de actividad recomendados por la OMS.

Para simplificar, la definición excluye los requisitos adicionales sobre actividades de fortalecimiento muscular. Estos hallazgos resaltan el papel fundamental de las instalaciones de acondicionamiento físico para apoyar la actividad física regular y estructurada.

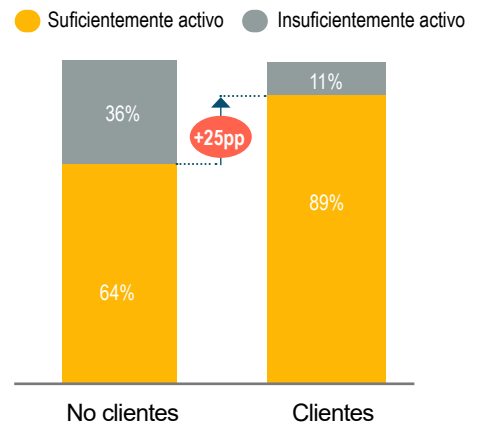
**Vida Satisfactoria** Los clientes también informan de un aumento de nivel de bienestar. Cuando se les pidió que calificaran su satisfacción con la vida en una escala del 1 al 10, los usuarios de gimnasios obtuvieron una puntuación media de 7,5, en comparación con el 6,9 de los que no son usuarios, una puntuación un 9% más alta. Esta notable diferencia sugiere que la participación habitual en los gimnasios contribuye a un mayor bienestar personal.

**Confianza comunitaria** Los beneficios sociales se extienden más allá del bienestar individual. Los usuarios calificaron su confianza en la comunidad un 4% más que lo que no lo son, (3,48 frente a 3,34 en una escala de 5). Este patrón refuerza el papel de los gimnasios como centros comunitarios que fomentan las conexiones sociales y la confianza. La brecha en los niveles de actividad y el bienestar subraya el potencial de los gimnasios para servir como centros para promover una comunidad más saludable y conectada.

FIGURA 4.

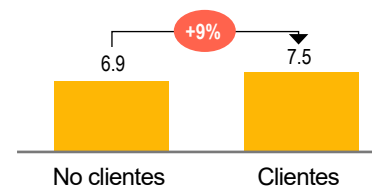
#### ESPAÑA: NIVELES DE ACTIVIDAD FÍSICA

Porcentaje de población por nivel de actividad para clientes vs no clientes

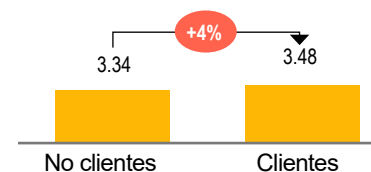


#### ESPAÑA: ESPAÑA: ACTITUDES SOCIALES

Puntuación media de satisfacción con la vida (puntuación de 1 a 10) para clientes frente a no clientes



Puntuación media de confianza de la comunidad para clientes frente a no clientes

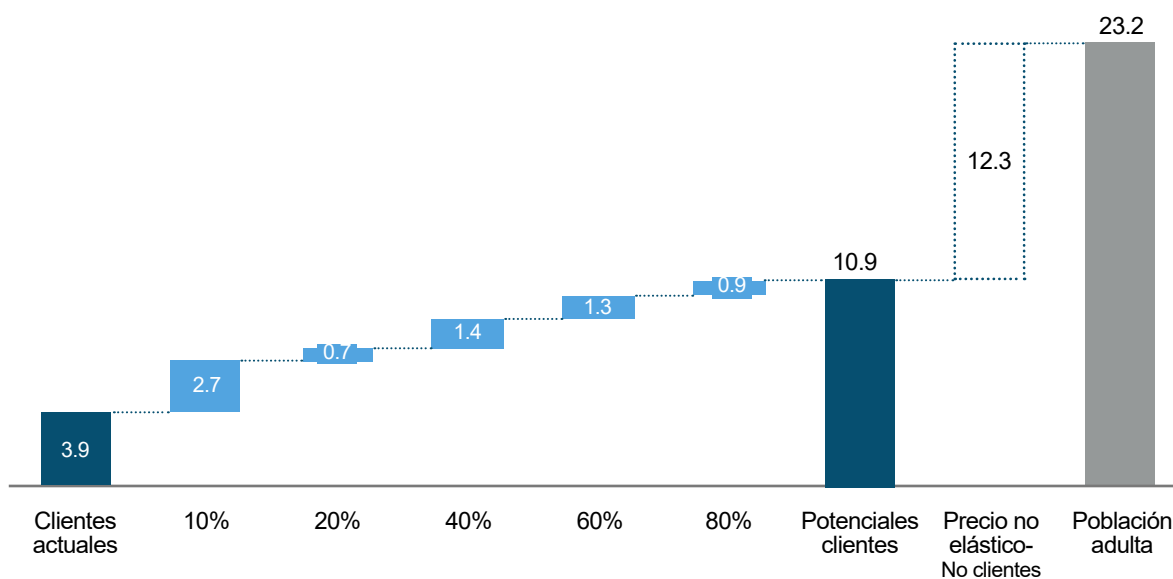


## ANÁLISIS 2: ELASTICIDAD DE PRECIOS

Los clientes son, de hecho, más activos, tienen mayor satisfacción y están más conectados socialmente en comparación con los no clientes, pero ¿pueden los incentivos financieros, como precios reducidos, atraer sustancialmente a más clientes a participar en ejercicios estructurados?

FIGURA 5. ESPAÑA: CURVA DE ELASTICIDAD PRECIO

Clientes adicionales con diferentes niveles de reducción de precio (en millones)



En España, hay aproximadamente 3,9 millones de usuarios de gimnasios entre los adultos que viven en áreas urbanas, lo que representa aproximadamente el 17% de esta población. En el caso del resto de los no usuarios, el 45% mencionó el costo como la principal barrera que les impide inscribirse en un gimnasio. Esto se traduce en aproximadamente 8,7 millones de no usuarios para quienes la asequibilidad es un obstáculo clave.

Para explorar la relación entre el precio y la participación, se preguntó a los que no son clientes que identificaron el costo como una barrera principal sobre su disposición a comprar una membresía para un producto de gimnasio de mercado masivo estándar con varios niveles de reducción de precio.

Los resultados de la encuesta demuestran que una reducción del precio del 10% podría atraer hasta 2,7 millones de adultos españoles adicionales a las instalaciones de fitness (Figura 5).

Este aumento sustancial en la participación resalta el potencial que tienen los incentivos financieros modestos para desbloquear los beneficios del ejercicio estructurado para una porción significativa de la población.

Si bien, en teoría, una reducción de precios mayor podría atraer a más clientes, los datos sugieren que los rendimientos son decrecientes más allá del nivel de descuento del 10%. Este umbral parece ofrecer el equilibrio óptimo entre la inversión financiera requerida y los beneficios sociales generados.

El análisis de elasticidad de precios confirma que los incentivos financieros específicos, como una reducción del precio del 10%, pueden aumentar sustancialmente la participación en ejercicios estructurados. Al abordar estratégicamente el costo, los gimnasios pueden liberar su potencial sin explotar para impulsar mejoras significativas en la salud pública, los resultados económicos y el bienestar social.

## ANÁLISIS 3: MODELIZACIÓN DEL IMPACTO SOCIAL

### ¿Cómo se traduce el aumento de la actividad física, las actitudes sociales y el bienestar asociados con una mayor participación en las instalaciones de fitness en beneficios y resultados sociales cuantificables?

Los beneficios sociales del aumento de la actividad física se cuantificaron en tres dimensiones clave: salud, resultados sociales y económicos. Este análisis se centró en comprender el impacto más amplio de una reducción del 10% en el precio de las instalaciones de fitness examinando sus efectos sobre las enfermedades prevenibles, el bienestar individual y las contribuciones económicas.

#### LOS BENEFICIOS PARA LA SALUD

El impacto en la salud se evaluó el aumento de la actividad física examinando 10 enfermedades prevenibles con vínculos comprobados con los niveles de actividad física. **Para cada enfermedad se modelaron cuatro métricas clave:**

- 1 Casos prevenidos**
- 2 Años de vida ajustados por discapacidad (AVAD) ahorrados**
- 3 Aumento de la productividad**
- 4 Muertes evitadas**

Utilizando un enfoque basado en la prevalencia, se calculó el número reducido de casos combinando datos sobre las tasas de incidencia en la población, las diferencias observadas en los niveles de actividad entre clientes y no clientes, y las tasas de riesgo relativo. Este enfoque permitió estimar tanto los ahorros directos en costos de atención médica derivados de los casos prevenidos como los beneficios indirectos derivados de la mejora de la productividad.

#### LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS

Análisis centrados en los efectos adicionales del consumo sobre las oportunidades de ejercicio y empleo. En el caso del consumo, el gasto directo potencial de los nuevos clientes se calculó en función de los patrones de gasto observados de los clientes actuales (gasto medio anual de 540 €).

Luego se modelaron las oportunidades de empleo examinando tanto los empleos directos (dentro de las instalaciones de salud y fitness) como los empleos indirectos (en industrias de apoyo) creados por cliente, ajustados al número proyectado de nuevos clientes.

El análisis asumió una oportunidad de empleo directo adicional por cada 120 nuevos clientes y una oportunidad de empleo indirecto adicional por cada 373 nuevos clientes.<sup>7</sup>

#### LOS BENEFICIOS SOCIALES

Análisis centrados en bienestar individual y confianza de la comunidad.

La encuesta recopiló datos sobre la valoración que los clientes y no clientes hacían de su satisfacción vital y de su confianza en la comunidad. Las mejoras en los resultados sociales se calcularon tomando la diferencia en la proporción de ambos grupos que estaban más satisfechos o que tenían más confianza.

Este enfoque permitió cuantificar beneficios sociales que de otro modo serían intangibles en términos de aumentos en la población que reporta mayor satisfacción con la vida y mayor confianza en la comunidad.

**EN RESUMEN** La investigación demuestra que una reducción del 10% en los costos de membresía de los gimnasios tiene el potencial de generar ganancias sustanciales en las dimensiones sanitaria, social y económica. Al abordar la asequibilidad, hasta 2,7 millones de nuevos participantes podrían obtener acceso a ejercicios estructurados, lo que conduciría a la prevención de casi 98.000 casos de enfermedades y a un ahorro de 14.000 años de vida ajustados por discapacidad (AVAD) y a la prevención de 512 muertes cada año.(Figura 6).

Estas mejoras sanitarias por sí solas se traducen en un ahorro directo de 158 millones de euros en atención sanitaria y 522 millones de euros en ganancias de productividad.

Más allá de la salud, los beneficios sociales son igualmente convincentes. Una reducción del 10% en el precio podría mejorar la satisfacción vital de hasta 262.000 adultos españoles y fortalecer la confianza comunitaria de 194.000 personas, fomentando comunidades más sanas y conectadas. En términos económicos, una mayor participación en las instalaciones de fitness podría generar un gasto adicional de consumo estimado en 1.400 millones de euros y crear 29.500 nuevos puestos de trabajo en toda la economía española.( Figura 7).

El ahorro combinado de 680 millones de euros en salud representa por sí solo una rentabilidad 2,4 veces superior a la de una inversión hipotética de 278 millones de euros en reducción de precios, sin tener en cuenta siquiera los beneficios sociales y económicos adicionales. Estos resultados presentan un argumento claro y convincente a favor de la asequibilidad como posible palanca para aumentar la actividad física e impulsar un progreso social significativo.

FIGURA 7. ESPAÑA:  
RETORNO SOCIAL DE LA INVERSIÓN

Invertir 278 millones de euros en una reducción de precios del 10% en España puede conseguir hasta...

## SALUD

**680€**

**MILLONES**

En ahorros en salud,  
compuesto por:

**158€**

**MILLONES**

En atención médica

**522€**

**MILLONES**

En productividad de ahorro

## SOCIAL

**+262 MIL** personas que están más satisfechas con su bienestar

**+194 MIL** personas que tienen más confianza en la comunidad.

## ECONÓMICO

**+1,4 BILLONES DE EUROS**  
Gasto adicional de los consumidores en el gimnasio su bienestar

**+29,5 MIL EUROS**  
Oportunidades de empleo adicionales creadas

FIGURA 6. ESPAÑA: VALOR ANUAL PARA LA SALUD DE LA POTENCIAL PENETRACIÓN ADICIONAL EN EL MERCADO DE FITNESS

## SALUD

Valor anual de potencial penetración adicional en el mercado fitness



98.000 casos prevenidos

14.000 AVAD ahorrados

512 muertes evitadas

Coronario Cardiopatía	Derrame cerebral	Diabetes Tipo 2	Cáncer de mama	Cáncer de endometrio uterino	Cáncer de colon	Osteoporosis	Demencia	Depresión	Anxiedad
3.812 casos prevenidos	1.343 casos prevenidos	38.199 casos prevenidos	783 casos prevenidos	109 casos prevenidos	477 casos prevenidos	12.986 casos prevenidos	4.861 casos prevenidos	14.922 casos prevenidos	20.617 casos prevenidos
2.187 AVAD salvados	1.676 AVAD salvados	1.938 AVAD salvados	1.514 AVAD salvados	145 AVAD salvados	831 AVAD salvados	436 AVAD salvados	1.760 AVAD salvados	2.196 AVAD salvados	1.706 AVAD salvados
141 muertes prevenidas	78 muertes prevenidas	16 muertes prevenidas	37 muertes prevenidas	7 muertes prevenidas	45 muertes prevenidas	6 muertes prevenidas	182 muertes prevenidas	N/A	N/A

Estos hallazgos presentan un argumento claro y convincente a favor de la **asequibilidad como una palanca potencial** para aumentar la actividad física e impulsar un progreso social significativo.

### 3. Cómo transformar los hallazgos en oportunidades

Este informe ha demostrado que las reducciones de precios específicas para las membresías de gimnasios pueden servir como palanca para abordar la inactividad física, generando beneficios medibles en las dimensiones sanitaria, social y económica. Una reducción del precio del 10% tiene el potencial de aumentar significativamente la participación en ejercicios estructurados, lo que se traduce en beneficios sociales tangibles.

Para los responsables de las políticas y otras partes interesadas, estos hallazgos proporcionan una base de evidencia para replantear la asequibilidad como una intervención de salud pública.

Al considerar las reducciones de precios como inversiones estratégicas en lugar de desembolsos financieros, las partes interesadas pueden obtener importantes beneficios a largo plazo que mejoran la salud pública, fortalecen las comunidades e impulsan el crecimiento económico. Las instalaciones de fitness están en una posición privilegiada para desempeñar un papel central en un ecosistema más amplio de soluciones destinadas a combatir la inactividad física. Estas instalaciones ofrecen programas de ejercicio escalables y basados en evidencias, diseñados a medida a diversas necesidades, lo que los convierte en impulsores clave de salud pública.

Sin embargo, la asequibilidad representa sólo una parte de la solución. Para abordar la inactividad física se necesita un enfoque multifacético. Si bien las reducciones de precios de las instalaciones de acondicionamiento físico pueden hacer que el ejercicio estructurado sea más accesible, para convertir a las personas en participantes activos también es necesario abordar otras barreras críticas: capacidades (por ejemplo, conocimiento de cómo utilizar el equipo de acondicionamiento físico), motivaciones (por ejemplo, confianza para hacer ejercicio) y oportunidades (por ejemplo, acceso a instalaciones adecuadas). Por lo tanto, las reducciones de precios deben considerarse como un componente de un enfoque relativo para aumentar la participación y mejorar los resultados sociales y de salud.

Este estudio marca un primer paso importante para comprender cómo la asequibilidad puede ayudar a crear comunidades más activas, saludables y conectadas. El desafío ahora es traducir estos conocimientos en acciones a través de esfuerzos coordinados entre los responsables de las políticas, los operadores de gimnasios y las organizaciones comunitarias, asegurando que la asequibilidad y la accesibilidad se conviertan en piedras angulares de las iniciativas de salud pública.





# APÉNDICE

## Metodología de la investigación



# 1. Enfoque global del estudio

EL ESTUDIO CUBRIÓ 10 MERCADOS (ESTADOS UNIDOS, CANADÁ, SINGAPUR, JAPÓN, IRLANDA, ESPAÑA, ALEMANIA, ARABIA SAUDITA, AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA).

## Análisis 1: Comparación entre clientes y no clientes

Comprender las diferencias entre clientes y los que no es esencial para evaluar el impacto de los nuevos clientes potenciales. El análisis se centró en dos aspectos: los niveles de actividad física (proporción de personas que cumplen las directrices de la OMS de 150 minutos o más de actividad física de intensidad moderada por semana) y las actitudes sociales (bienestar individual y confianza de la comunidad). Esta comparación permitió cuantificar los posibles beneficios sociales y de salud que se pueden lograr con la reducción de precios mediante la conversión en clientes.

## Análisis 2: Elasticidad del precio

Para evaluar la cantidad de nuevos clientes potenciales en diferentes niveles de reducción de precios, así como el precio asociado a la inversión, es necesario comprender la elasticidad de los precios. Para comprender la elasticidad de los precios, se necesitan dos componentes. En primer lugar, el estudio estableció la proporción de no clientes que son elásticos en función del precio. Se trata de aquellos que podrían verse afectados por una reducción de precios. A continuación, se examinó el nivel de reducción de precios en el que cambiarían su decisión de compra en el gimnasio.

## Análisis 3: Modelado del impacto social

El establecimiento del impacto del SROI cuantifica los beneficios de la posible reducción de precios para el caso de inversión. El impacto del SROI se evaluó en tres dimensiones clave. El impacto en la salud se evaluó a través de casos de enfermedades prevenidas, años de vida ajustados por discapacidad (AVAD) ahorrados y muertes prevenidas, junto con los ahorros asociados en atención médica y productividad para 10 enfermedades. El impacto social se midió a través de aumentos en la población más satisfecha y más confiada en la comunidad. El impacto económico se cuantificó a través del gasto adicional de los consumidores y las oportunidades de empleo creadas.

**Se desarrolló una encuesta de consumidores para los datos de los análisis 1 y 2, mientras que el modelo SROI.**

**Para realizar el estudio se partió de 6 supuestos fundamentales.**

Para evaluar el potencial de reducción de precios:

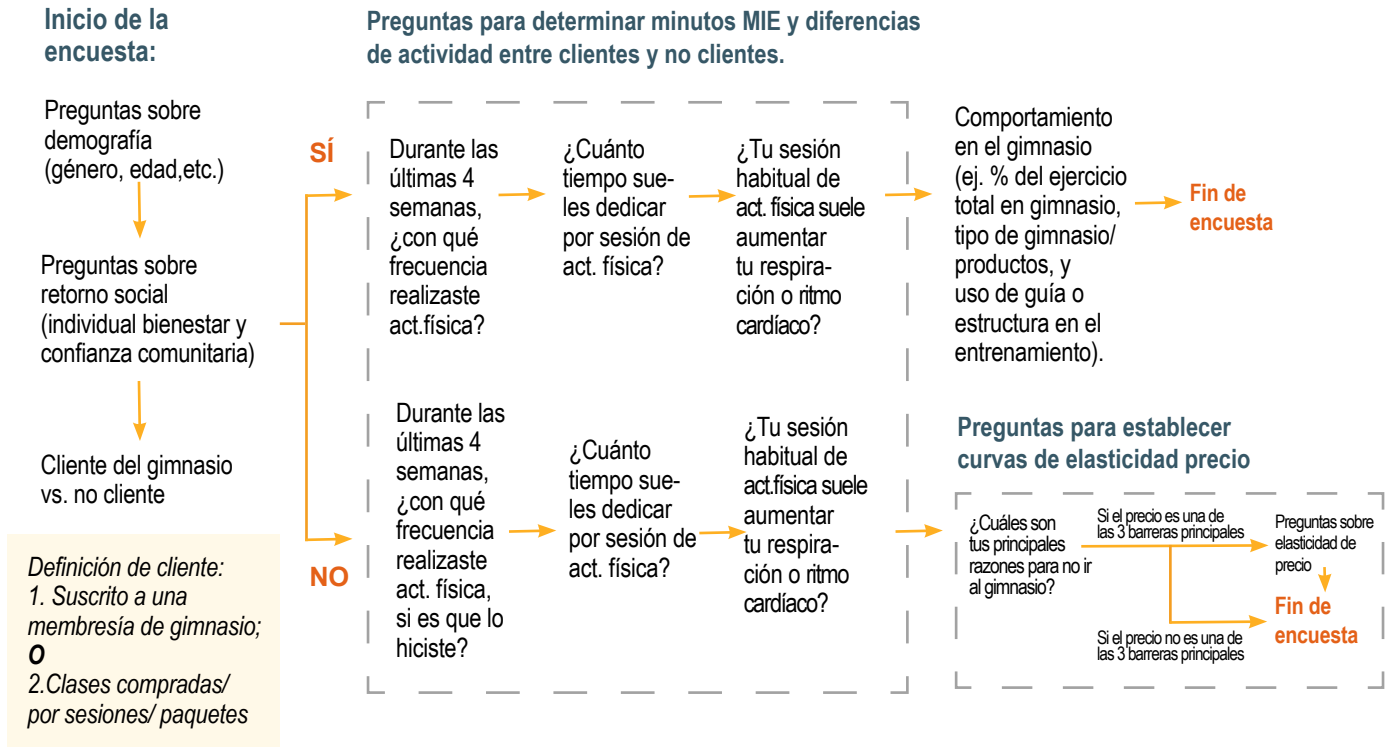
1. Los encuestados consideraron que el precio es inelástico si el precio no es una de las tres principales barreras.
2. Todas las demás variables que afectan la decisión de consumo de instalaciones de fitness se mantienen constantes.
3. La reducción de precios comenzaría a partir de productos de gimnasios de mercado masivo estándar.
4. La reducción de precio concedida no puede discriminar a los clientes actuales. Para modelar los beneficios potenciales:

Para modelar los beneficios potenciales:

5. Los no clientes adoptan la actividad física, las actitudes sociales y los comportamientos de consumo relacionados con el fitness de los clientes al convertirse.
6. La reducción de precio no cambiaría los niveles de actividad de los clientes actuales.

## 2. Encuesta

FIGURA 9



- La encuesta fue realizada por un proveedor externo contratado que cubría poblaciones urbanas de entre 16 y 65 años.
- Se muestrearon 1.401 personas.
- Se consideró que los no usuarios con el costo como una de las tres principales barreras eran elásticos al precio.
- Se cubrieron 12 ciudades (Madrid, Valladolid, Barcelona, Zaragoza, Vigo, Gijón, A Coruña, Murcia, Alicante, Córdoba, Bilbao, Valencia).

- Se consideró que los no clientes que mencionaron el costo como una de sus tres principales barreras eran sensibles al precio.
- La elasticidad al precio se evaluó preguntando su disposición a comprar un producto estándar de instalaciones fitness con cinco niveles de descuento: 10 %, 20 %, 40 %, 60 % y 80 %.

### 3. Modelo de retorno social de la inversión

#### SALUD

Se modelaron los ahorros en atención médica a partir de la reducción de 10 enfermedades en cuatro métricas. Los resultados de salud se valoraron utilizando un enfoque basado en la prevalencia. La reducción del número de casos de enfermedad mediante una mayor penetración se estimó utilizando el riesgo relativo de la enfermedad, la tasa de incidencia de la población y las diferencias de actividad entre clientes y no clientes.

FIGURA 9.

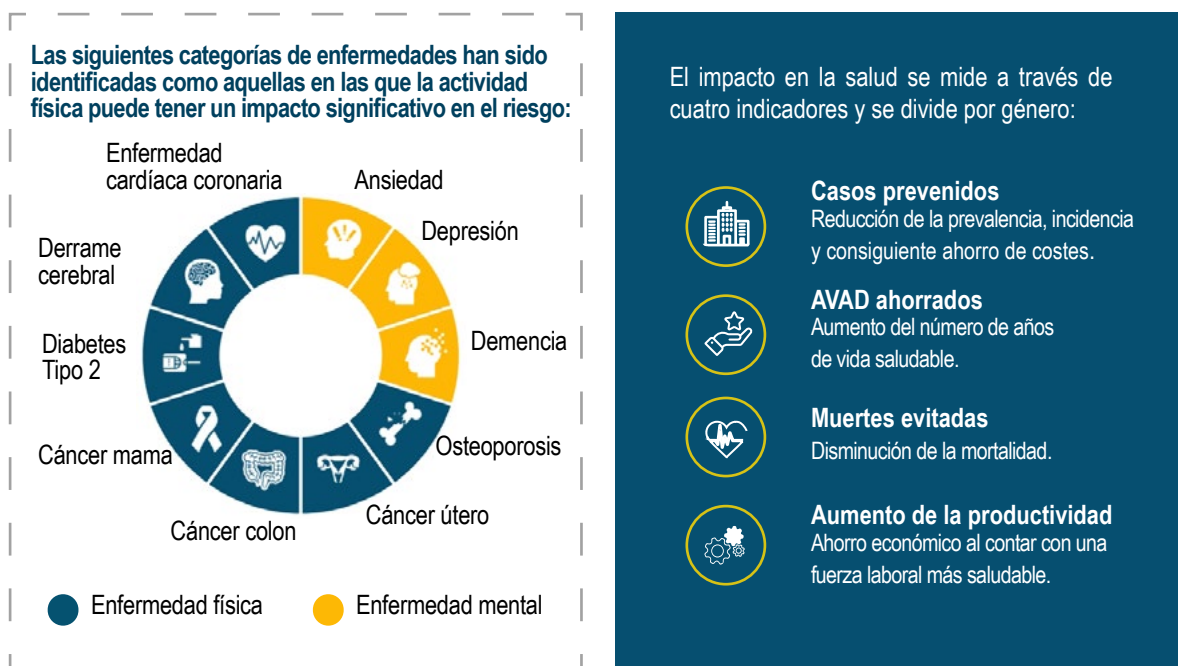
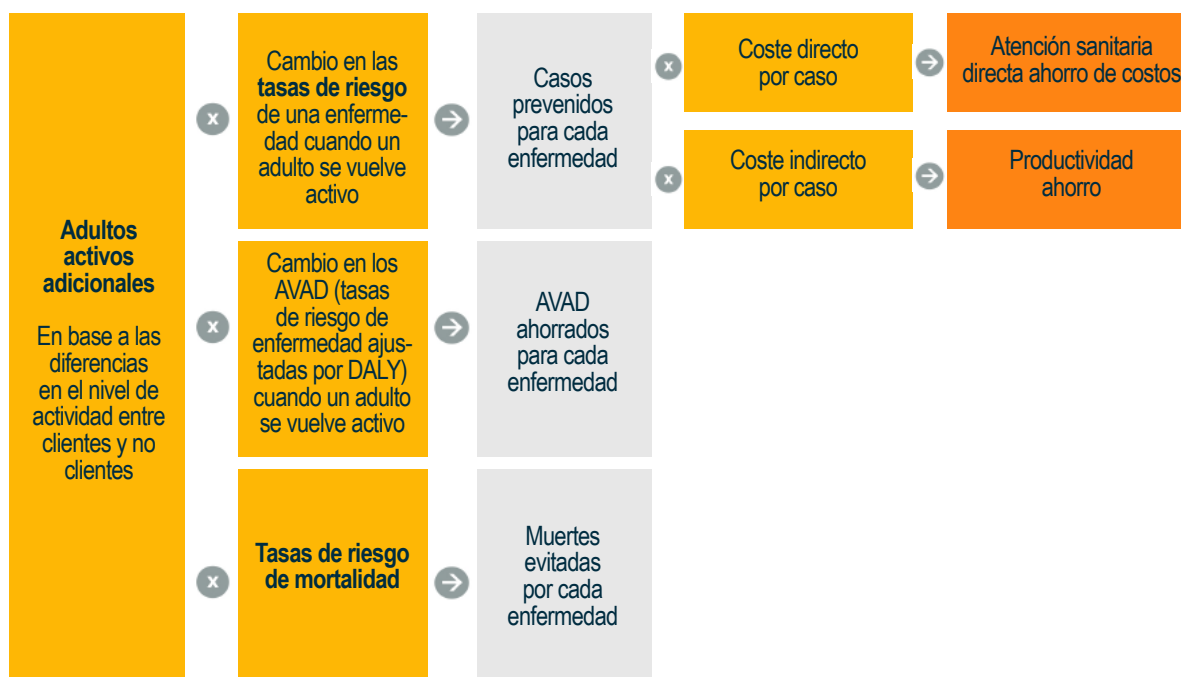


FIGURA 10.



## SOCIAL

El impacto social de los nuevos clientes se modeló para dos métricas: (1) aumento de la población que está más satisfecha con su bienestar y (2) aumento de la población que tiene más confianza en la comunidad.

FIGURA 11



## ECONÓMICO

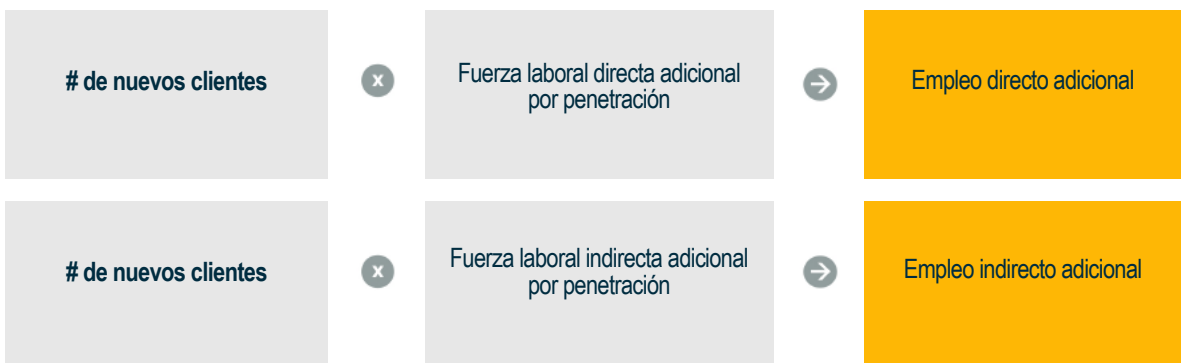
El impacto económico de los nuevos clientes se modeló para dos métricas: (1) consumo adicional de los nuevos clientes y (2) oportunidades de empleo adicionales de los nuevos clientes.

FIGURA 12

### CONSUMO ADICIONAL



### OPORTUNIDADES DE EMPLEO



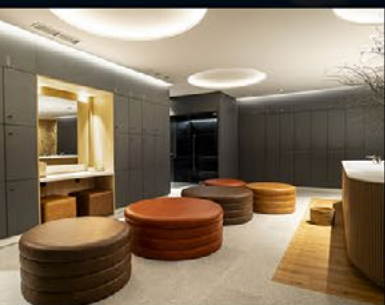
# Referencias

1. Organización Mundial de la Salud. Gasto mundial en salud: cómo afrontar la pandemia. Organización de la Salud, 2024.
2. El crecimiento económico mundial se desacelerará al 2,6% en 2024, justo por encima del umbral de recesión, según la ONU Comercio y desarrollo, 18 de abril de 2024.
3. Informe global de la IHRSA 2020: El estado de la industria de los clubes de salud, la salud y el fitness Asociación, 2020.
4. Niveles globales de inactividad física en adultos: lejos de alcanzar los objetivos de 2030, Organización Mundial de la Salud, 2024.
5. Organización Mundial de la Salud. (2020). Directrices de la OMS sobre actividad física y sedentarismo. comportamiento. Organización Mundial de la Salud.
6. Las tendencias que definirán el mercado mundial del bienestar, valorado en 1,8 billones de dólares, en 2024'. McKinsey, enero de 2024.
7. Salud económica y bienestar social: cuantificación del impacto de la crisis sanitaria mundial Sector Fitness. Deloitte, GHFA & IHRSA, junio de 2022.
8. Santos, Andreia Costa, Juana Willumsen, Filip Meheus, Andre Ilbawi y Fiona C. Bull. "El costo de la inacción en materia de inactividad física para los sistemas de salud pública: un análisis de la fracción atribuible a la población". The Lancet Global Health 11, no. 1 (2023): e32-e39.



**THOMAS**  
WELLNESS GROUP

WELLNESS & FITNESS SOLUTIONS



VESTUARIOS



SPA



PILATES



OUTDOOR



mas<sup>+</sup>  
MANAGEMENT AROUND SPORTS

[www.masenweb.com](http://www.masenweb.com)