

NOTA DE PRENSA

El sector fitness en España: un motor económico en expansión y transformación

- Con un crecimiento del 4,3% anual, los operadores fitness en España apuestan por la accesibilidad, la digitalización y la personalización de los entrenamientos
- La preocupación por la salud y el autocuidado marcan la hoja de ruta de los operadores del sector, que deberán adaptarse a las demandas de los usuarios
- “Esta creciente demanda de servicios fitness abre también oportunidades para expandir su acceso e impulsa el crecimiento del modelo *smart price*, que actualmente representan el 20% del total y podría superar el 30% en el corto plazo”, asegura Jordi Bella, director general de Synergym

Málaga. 25 de marzo de 2025. El sector del fitness en España se encuentra en plena transformación y expansión. Con 5,7 millones de usuarios registrados en 2023 y una tasa de crecimiento anual estimada del 4,3% para los próximos cinco años, demuestra una sólida tendencia al tiempo que sigue adaptándose a nuevas demandas y hábitos de consumo de la sociedad española. De hecho, “esperamos que la penetración del fitness, actualmente en torno al 12%, aumente al 14% en los próximos 24 meses, lo que refleja el creciente interés y la mayor adopción de hábitos saludables en la población”, señala el director general de Synergym, Jordi Bella. En este contexto, el modelo ‘smart price’ se ha convertido en la puerta de entrada ideal para quienes aún no han dado el paso hacia el ejercicio, ofreciendo una opción accesible y flexible que fomenta la accesibilidad al fitness y un estilo de vida activo.

El modelo tradicional de gimnasio se ha reconvertido; evolucionado hacia espacios asequibles, con precios competitivos y sin permanencias, lo que ha democratizado el acceso al fitness de calidad. Un ejemplo claro es Synergym, que cerró 2024 con una facturación de 50 millones de euros, un 33% más que el año anterior. Con planes de alcanzar los 200 centros abiertos en 2026, la compañía apuesta por la combinación de zonas ‘boutique’ con el concepto de gimnasio convencional, todo ello bajo el paraguas del *Smart Price* que está marcando la pauta en un mercado en crecimiento. Cada vez son más los operadores del sector que apuestan por esta tendencia, expandiendo su red de centros y ofreciendo instalaciones modernas con suscripciones flexibles.

Otra de las tendencias que ha arrancado con más fuerza el año ha sido la preocupación social por el autocuidado junto con la búsqueda de opciones más personalizadas. La sociedad es cada vez más consciente de la importancia y el impacto directo del deporte en su salud y bienestar. Esta preocupación se traduce en un incremento de las matrículas en los centros fitness y una mayor demanda de asesoramiento profesional. En términos sociodemográficos, el director general de Synergym explica que “el perfil del usuario de centros fitness está rejuveneciendo, de hecho, el 80% de los usuarios tienen entre 14 y 44 años, con una edad media de 31 años”.

Este nuevo perfil, más digital y exigente, busca opciones más flexibles y accesibles, lo que ha impulsado el crecimiento de modelos de negocio centrados en la comodidad y la tecnología.

Este cambio generacional también está transformando las preferencias dentro de los gimnasios. “Uno de los aspectos más destacados es el aumento de la relevancia de las zonas de peso libre y entrenamiento de fuerza, que han cobrado un papel central en nuestros clubes, y no solo por el auge del público joven y los ‘heavy users’, sino también por la constatación de la correlación entre ejercicio de fuerza y calidad de vida en las personas de más edad”, afirma Jordi Bella.

La Inteligencia Artificial (IA) también ha irrumpido en la industria del fitness, optimizando desde el rendimiento de las instalaciones hasta el diseño de métodos de entrenamiento personalizados teniendo en cuenta las características corporales y hábitos de cada usuario. Por otro lado, sabemos que los usuarios buscan una experiencia de bienestar completa, “por lo que trabajamos en acuerdos de colaboración que lo hagan posible”, como el de MyRealFood, que ofrece a los socios un respaldo nutricional que completa la experiencia fitness 360.

Más allá del bienestar personal, el sector del fitness se ha consolidado como un motor económico. Prueba de ello es que Synergym se ha convertido en la primera compañía de fitness *smart price* en España en firmar una financiación sindicada, con una inversión de 70 millones de euros otorgada por Banco Santander. Este hito refuerza la importancia de la industria en el tejido económico español y permitirá a Synergym continuar su expansión, con el objetivo de alcanzar 200 centros en 2026, consolidándose como la empresa de mayor crecimiento orgánico y generación de valor en el sector fitness en España.

Sobre Synergym:

Fundada en 2013, Synergym es una de las principales operadoras de gimnasios en España, destacando por su modelo *smart-price* que combina tarifas asequibles, diseño moderno y tecnología avanzada. A través de su filosofía *Fit Together*, la compañía busca democratizar el acceso al fitness y fomentar un estilo de vida activo y saludable entre sus usuarios. Synergym demuestra su alto compromiso con la excelencia, la innovación y el crecimiento sostenible gracias a su presencia en todas las comunidades españolas, con 125 clubes abiertos a día de hoy.

Contacto para medios

Inmaculada Bejarano

ibejarano@webershandwick.com

Elisabet García

egarciaramon@webershandwick.com

Ana García

agarciapos@webershandwick.com