



**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS
CURSO ACADÉMICO 2019-2020**

TRABAJO FIN DE GRADO

Mención en Contabilidad

**ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DEL
SECTOR DEL FITNESS EN ESPAÑA (2015-
2018).**

**ECONOMIC AND FINANCIAL ANALISYS OF
FITNESS SECTOR IN SPAIN (2015-2018).**

AUTORA: PAULA GÓMEZ FERNÁNDEZ

DIRECTOR: JAIME LLANO SERDIO

JULIO 2020

*A las que siempre me acompañaron, por ser mi salvavidas,
a aquéllos que llegaron para ayudarme a descubrir nuevos mundos,
y a mis pilares, por hacer de faro en la tormenta.
Gracias por conducir mi camino hacia este sentido y creer siempre en mí.*

0. ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	6
1.1 RESUMEN.....	6
1.2 ABSTRACT.....	7
1.3 OBJETIVOS DEL TRABAJO.	8
2. MARCO TEÓRICO.....	9
2.1 SECTOR DEL FITNESS EN EUROPA.....	9
2.2 SECTOR DEL FITNESS EN ESPAÑA.....	10
2.3 SITUACIÓN ECONÓMICA DEL FITNESS EN ESPAÑA.....	11
3. DIFERENTES TIPOS DE GIMNASIOS.	12
4. METODOLOGÍA.....	15
5. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DEL SECTOR.....	16
5.1 ANÁLISIS DE LA MUESTRA.....	16
5.2 ANÁLISIS DE LOS RATIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS.....	16
5.2.1 Análisis financiero a corto plazo.....	17
5.2.1.1 Fondo de Maniobra.....	17
5.2.1.2 Liquidez general.....	19
5.2.2 Análisis financiero a largo plazo.....	21
5.2.2.1 Solvencia global.....	21
5.2.2.2 Endeudamiento global.....	23
5.2.2.3 Autonomía financiera.....	26
5.2.3 Análisis de resultados.....	28
5.2.3.1 Importe neto de la cifra de negocios.....	28
5.2.3.3 Beneficio neto.....	30
5.2.4 Análisis de las rentabilidades.....	33
5.2.4.1 Rentabilidad económica.....	33
5.2.4.2 Rentabilidad financiera.....	35
5.2.4.3 Apalancamiento financiero.....	37
6. CONCLUSIÓN.....	40
7. BIBLIOGRAFÍA.....	42

0.1 ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Gráfico 2.1: Mercado del Fitness en España 2018.	9
Gráfico 2.2: Mercado del Fitness en España 2018.	10
Gráfico 3.1: Principales gimnasios 24 horas.....	12
Gráfico 3.2: Principales gimnasios Low-Cost.....	13
Gráfico 3.3: Principales gimnasios concesionales	13
Gráfico 5.1: Representación gráfica del número de empresas de las diferentes Comunidades Autónomas.....	16
Tabla 5.1: Datos obtenidos de los fondos de maniobra en las empresas analizadas.....	17
Tabla 5.2: Datos obtenidos de los fondos de maniobra de los años estudiados.	18
Gráfico 5.3: Representación gráfica de los fondos de maniobra	19
Tabla 5.3: Datos obtenidos de la liquidez general en las empresas analizadas.....	19
Tabla 5.4: Datos obtenidos de la liquidez general de los años estudiados.....	20
Gráfico 5.4: Representación gráfica de la liquidez general	20
Gráfico 5.5: Representación gráfica de la liquidez general de los años estudiados	21
Tabla 5.10: Datos obtenidos de la autonomía financiera de los años estudiados.	27
Gráfico 5.12: Representación gráfica de la autonomía financiera	28
Tabla 5.11: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias en las empresas analizadas.	28
Tabla 5.12: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los años estudiados.	29
Gráfico 5.13: Representación gráfica del importe neto de la cifra de negocios de los años estudiados.....	30
Tabla 5.15: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias en las empresas analizadas.	31
Tabla 5.16: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los años estudiados	31
Gráfico 5.17: Representación gráfica del resultado del ejercicio	32
Gráfico 5.18: Representación gráfica del resultado del ejercicio de los años estudiados. .	32
Tabla 5.17: Datos obtenidos de la rentabilidad económica en las empresas analizadas ..	33
Tabla 5.18: Datos obtenidos de la rentabilidad económica de los años estudiados	33
Gráfico 5.19: Representación gráfica de la rentabilidad económica.....	34
Gráfico 5.20: Representación gráfica de la rentabilidad económica de los años estudiados	34
Tabla 5.19: Datos obtenidos de la rentabilidad financiera en las empresas analizadas. ...	35
Tabla 5.20: Datos obtenidos de la rentabilidad financiera de los años estudiados.....	36

Gráfico 5.21: Representación gráfica de la rentabilidad financiera.....	36
Gráfico 5.22: Representación gráfica de la rentabilidad financiera.....	37
Tabla 5.21: Datos obtenidos del apalancamiento financiero en las empresas analizadas	37
Tabla 5.22: Datos obtenidos del apalancamiento financiero de los años estudiados.	38
Gráfico 5.23: Representación gráfica del apalancamiento financiero de los años estudiados	39
Gráfico 5.24: Representación gráfica del apalancamiento financiero de los años estudiados.....	39

1. INTRODUCCIÓN.

1.1 RESUMEN.

Actualmente, el deporte, y en concreto el fitness, se ha convertido en un fenómeno cultural que ha conseguido concienciar a la población del funcionamiento del cuerpo humano, la importancia de la alimentación y de la importancia de un buen estado de salud. Es por ello, que el sector del fitness ha conseguido posicionarse entre los más demandados en el panorama europeo, además de mantener un constante crecimiento y adaptación a las nuevas tecnologías.

Es importante además, entender todas las necesidades de los clientes para poder ofrecer los mejores servicios y atraer a un mayor público. Por esta razón, se han escogido cuatro categorías en este trabajo, los gimnasios *low-cost*, los gimnasios privados o premium, las concesiones administrativas y los gimnasios 24 horas; distribuyendo la industria del fitness con el fin de entender cuáles son las mayores necesidades de la población, ya que se ha decidido agrupar en cuanto al tipo de servicio ofrecido.

Para comprender todo eso, se ha desarrollado un análisis económico y financiero de los servicios que ofrece dicho sector en España durante los años comprendidos entre 2015 y 2018, ambos inclusive, lo que nos permite analizar el sector en medio de la recuperación causada por la crisis económica de España.

Para realizar este estudio, se ha utilizado una muestra de 200 empresas del sector, que cumplieran las características anteriormente seleccionadas. A lo largo del estudio se ha realizado el Análisis Financiero, tanto a corto como a largo plazo, el Análisis de Resultados y el Análisis de Rentabilidades, para aportar una visión mucho más amplia de las empresas y el sector.

Aparte de realizar este análisis sobre la muestra, se escogieron cuatro empresas como representantes de los cuatro grupos en los que se distribuye el sector, para estudiar de manera más especializada el sector y sus necesidades, así como los beneficios y las desventajas que estos reportan.

Después de haber llevado a cabo el análisis, se pueden afirmar expectativas de una gran prosperidad en el sector en los próximos años, aunque siempre teniendo presente las necesidades del sector y la importancia que reporta en él la financiación ajena.

1.2 ABSTRACT.

Nowadays, sport, and in particular fitness, has become a cultural phenomenon that has managed to make people aware of how the human body works, the importance of food and the importance of good health. For this reason, the fitness sector has managed to position itself among the most demanded in the European panorama, as well as maintaining a constant growth and adaptation to new technologies.

It is also important to understand all the needs of the customers in order to offer the best services and attract a larger audience. For this reason, four categories have been chosen in this work, low-cost gyms, private or premium gyms, administrative concessions and 24-hour gyms; distributing the fitness industry in order to understand which are the greatest needs of the population, since it has been decided to group them in terms of the type of service offered.

To understand all this, an economic and financial analysis of the services offered by this sector in Spain during the years between 2015 and 2018, both inclusive, has been developed, which allows us to analyze the sector in the midst of the recovery caused by the economic crisis in Spain.

To carry out this study, we used a sample of 200 companies in the sector, which met the characteristics previously selected. Throughout the study, the Financial Analysis, both short and long term, the Results Analysis and the Profitability Analysis have been carried out, to provide a much broader view of the companies and the sector.

Apart from carrying out this analysis on the sample, four companies were chosen as representatives of the four groups in which the sector is distributed, in order to study the sector and its needs in a more specialised way, as well as the benefits and disadvantages that they report.

After having carried out the analysis, it is possible to affirm expectations of great prosperity in the sector in the next few years, although always bearing in mind the needs of the sector and the importance of external financing.

1.3 OBJETIVOS DEL TRABAJO.

La crisis económica, el creciente cambio de estilo de vida o las diferentes necesidades de los clientes son algunos de los puntos clave para entender el sector del fitness. Entender la evolución de la sociedad y la economía en los últimos años nos aportará una mejor comprensión de la evolución del sector en España. El objetivo principal del trabajo, no obstante es determinar la evolución del sector del fitness en España en los años 2015, 2016, 2017 y 2018 a través de un análisis económico y financiero. Además, con la realización del trabajo se pretende llegar a una serie de objetivos más específicos como:

- ✓ Entender el funcionamiento del sector del fitness en España y a quién se dirige principalmente.
- ✓ Estudiar los principales tipos de gimnasios y los servicios que ofrecen a los distintos clientes.
- ✓ Estudiar y analizar en los años 2015, 2016, 2017 y 2018 la situación económica y financiera del sector a través de diferentes ratios. Elaborar estos ratios para determinar la salud del sector, analizar sus balances y cuentas de pérdidas y ganancias y analizar la rentabilidad, tanto económica como financiera.
- ✓ Analizar económica y financieramente las principales empresas de los principales tipos de gimnasios.
- ✓ Comparar los datos obtenidos del sector, con los de las principales empresas, para poder conocer cuáles serían las debilidades y fortalezas del sector.
- ✓ Estudiar el trabajo realizado y determinar si se han cumplido los objetivos planteados para poder elaborar las conclusiones.

2. MARCO TEÓRICO.

2.1 SECTOR DEL FITNESS EN EUROPA.

El sector de actividades deportivas, y dentro de él, las actividades de los gimnasios, avanzan hacia un sector que está llegando a su madurez.

Según un informe elaborado por Deloitte y Europe Active, “*European Health & Fitness Market Report 2019*”, podemos decir que el fitness es la actividad deportiva número uno en el sector, situándose a unos niveles de 62,2 millones de socios y consiguiendo unos ingresos de 27.200 millones de euros, experimentando por ello, un crecimiento del 3,5%. Esto concluye que casi el 7,8% de la población europea esta apuntada a un gimnasio o a algún tipo de centro deportivo.

Es por ello, que el fitness se ha consolidado como la actividad física más practicada en la actualidad del panorama europeo, ya que los ciudadanos han encontrado en ella la manera de mantenerse en buena forma física, además de reducir las posibilidades de padecer enfermedades de carácter cardiovascular y neurológico.

Entre las principales potencias europeas nos encontramos como líder de la zona euro a Alemania, con una facturación de 5.530 millones de euros, seguido de cerca por Reino Unido, con 5.252 millones de euros y algo más distante por Francia con 2.556, Italia con 2.304 y España con 2.291 millones de euros, quien cierra el top cinco del mercado del fitness europeo.

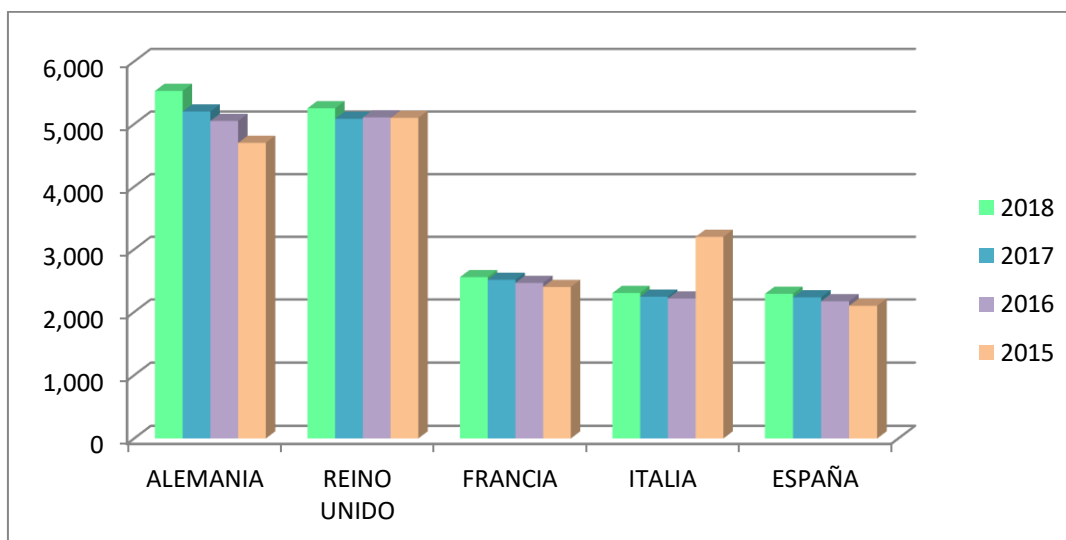


Gráfico 2.1: Mercado del Fitness en España 2018. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de LifeFitness 2018.)

En este panorama no sólo triunfan las grandes cadenas europeas, los gimnasios urbanos cada vez tienen más cabida en este sector, que está “de moda”.

Es así, que los gimnasios *low-cost* son los que mayor incremento han experimentado durante los últimos años. Siendo tal, que la alemana McFIT aumentó su número de socios en más de 220.000 usuarios en 2018, colocando a la cadena en una posición única frente a la competencia.

Sin embargo, los gimnasios de lujo también los siguen de cerca, como es el caso de la cadena británica David Lloyd Leisure, que en 2018 facturó unos 500 millones de euros, superando a la alemana, que facturó 355 millones.

2.2 SECTOR DEL FITNESS EN ESPAÑA.

Es evidente que el sector del “fitness” ha evolucionando durante los últimos años. Este crecimiento ha venido provocado por varios factores, como la introducción de cadenas internacionales, la aparición de nuevas cadenas nacionales, así como la penetración de franquicias. Pero se debe, sobre todo, a la aparición de los gimnasios *low-cost* en el mercado.

España es uno de los países de Europa que más ha crecido, si hablamos de número de usuarios en los gimnasios, aumentando en 2018 hasta un 2'5% y una facturación de 2.291 millones de euros. Sin embargo, España fue uno de los países que menos creció de la zona euro, posicionándose detrás de países como Italia, Francia o Alemania, ya que en 2015 se registra una facturación de 2.100 millones de euros, pasando en 2016 a 2.171 millones de euros y en 2017 a 2.235 millones de euros, por lo que el margen de crecimiento de 2015 a 2018 fue sólo del 9%, siendo en países como Alemania del 17%.

El estado que experimenta actualmente el sector podría definirse con las palabras madurez y margen de crecimiento. Y aunque durante los últimos años el negocio de los gimnasios ha desarrollado un gran crecimiento, datos del sector demuestran una caída notable de los ingresos y el número de clubes.

Además, para poder entender cómo se distribuye el sector, y saber hacia dónde se dirige el mercado, analizaremos la incidencia de cada segmento en el sector. De esta manera, podremos situar en que centros se realiza la mayor facturación y la mayor actividad, mediante el gráfico siguiente, que distribuye el mercado del Fitness en España en 2018.

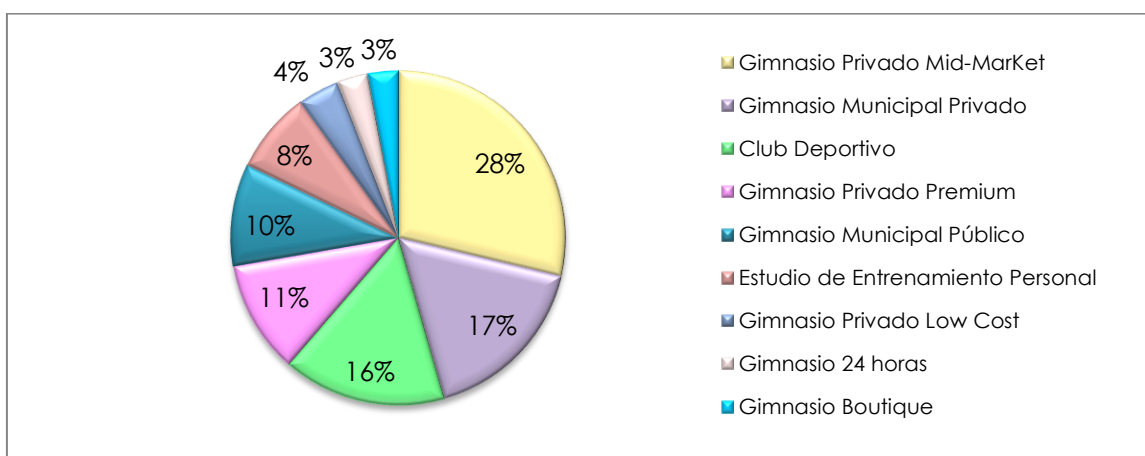


Gráfico 2.2: Mercado del Fitness en España 2018. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de LifeFitness 2018.)

La conciencia de una vida saludable, la aceptación social, evadirse y acabar con el estrés, son algunos de los motivos más populares entre los socios que los motivaron para comenzar al gimnasio.

Cada año crece el número de personas que decide invertir parte de su tiempo y dinero en hacer ejercicio físico, y se apuntan a un gimnasio en busca de una rutina, clases en grupo o un entrenamiento más específico

2.3 SITUACIÓN ECONÓMICA DEL FITNESS EN ESPAÑA.

Para poder comprender la situación económico-financiera del sector a estudiar, debemos de analizar primero la situación económica de España durante los años comprendidos en el trabajo. De esta manera podremos tener más adelante una mejor visión de los datos obtenidos con el análisis tanto de las empresas como del sector.

La caída de los abonados debido a la crisis que se produjo en España en 2008, la subida del IVA, del 8% al 21%, así como la burbuja que ha supuesto la aparición de los gimnasios *low-cost*, todo ello sumado a la amenaza continua de la existencia de un sector no lucrativo, que ofrece servicios similares. Tras todo esto, es entre 2014 y 2015 cuando el sector empieza a fortalecerse de nuevo.

Si hablamos de número de empresas, en 2015 España contaba con 615 empresas que va aumentando durante los siguientes años, posicionándose con 733 empresas en 2016, 880 en 2017 y 790 en 2018. Es notable por lo tanto el aumento que se produce desde 2015, año en el que comienza a sanearse la economía del país. Sin embargo, en el último año, se produce una nueva caída del número de empresas, que puede venir dado por el incremento de los gimnasios concesionales.

Al igual ocurre en cuanto a los ingresos que experimenta el sector, que pasa de contabilizar en 2015, 250 millones de euros, hasta los 320 millones que recauda en 2018, es decir, durante los cuatro años analizados, experimentan un aumento del 28%.

Con estos datos por lo tanto, vemos en qué medida contribuye el sector estudiado en el Producto Interior Bruto (PIB) del país. El PIB, es un indicador económico que expresa el valor monetario de la producción total de bienes y servicios de un determinado país y período de tiempo, utilizándose para valorar la riqueza del mismo. Es por lo tanto importante, saber en qué medida influye el sector analizado en el mismo. En 2015, el sector del fitness aportó el 0,024% del total del PIB español, manteniéndose medianamente constante durante los años sucesivos, siendo el más alto en 2018, con un 0,026%. Si echamos la vista atrás y analizamos los años anteriores, podemos comprobar que en años como 2008, el porcentaje de contribución es del 0,012%, aumentando a 0,013% en 2010. Esto nos muestra por lo tanto, que la crisis afectó en gran medida al sector del fitness durante varios años, hasta que volvió a recuperarse en 2015.

Además es destacable la presencia de este sector en Comunidades Autónomas como Madrid y Barcelona, que poseen una mayor cantidad de centros así como unos mayores ingresos de explotación, ya que cuentan con centros más especializados y con mayores tasas. Es destacable además, situaciones como las de La Rioja, donde el sector aún se encuentra por explotar.

Otras de las variables a analizar es el empleo que registra dicho sector. En 2015, el total de ocupados vinculados al deporte se encontraba en 184,6 miles de personas, siendo el 57% de ellos hombres. En los años sucesivos el número de ocupados aumenta, llegando en 2018 a 214,1 miles de empleados. Además, es destacable que en su mayoría se encuentran en una franja de edad comprendida entre los 24 y los 34 años. Podemos por lo tanto concluir, que los datos de empleo del sector son buenos, ya que se encuentran desde el año 2015 por encima de 1.

Todo esto nos da una visión de una economía española en una clara prosperidad económica tras la crisis, lo que lleva consigo una mejora de los negocios y empresas del panorama español del sector del fitness.

3. DIFERENTES TIPOS DE GIMNASIOS.

El sector del fitness es un mercado en que se están introduciendo cada vez hábitos de consumo más saludables, y que está constantemente sufriendo innovaciones y nuevas formas de entrenar y cuidar a sus clientes.

Las necesidades, preferencias y el poder adquisitivo de cada cliente serán algunos de los aspectos a tener en cuenta a la hora de agrupar los diferentes tipos de gimnasios, aunque no hay solo una forma de hacerlo. En este caso, se ha decidido realizar una agrupación por tipología de negocio, distinguiendo entre los siguientes gimnasios españoles:

- ❖ Gimnasios 24 horas: el ritmo acelerado de la vida en algunas ciudades y la falta de tiempo no debería ser un problema para aquellos que quieren cuidarse y mantener su forma física, es por eso que aparece este tipo de instalaciones, donde pueden acudir a cualquier hora del día. Este tipo de gimnasios tiene como ventaja principal la gran disponibilidad de sus instalaciones, ya que son el único formato que ofrece este tipo de servicios. Sin embargo, cuentan con una desventaja muy notable, ya que ofrecen sus instalaciones 24 horas, pero por el contrario, los servicios más personalizados como los entrenamientos dirigidos, solo son disponibles en el horario de día.

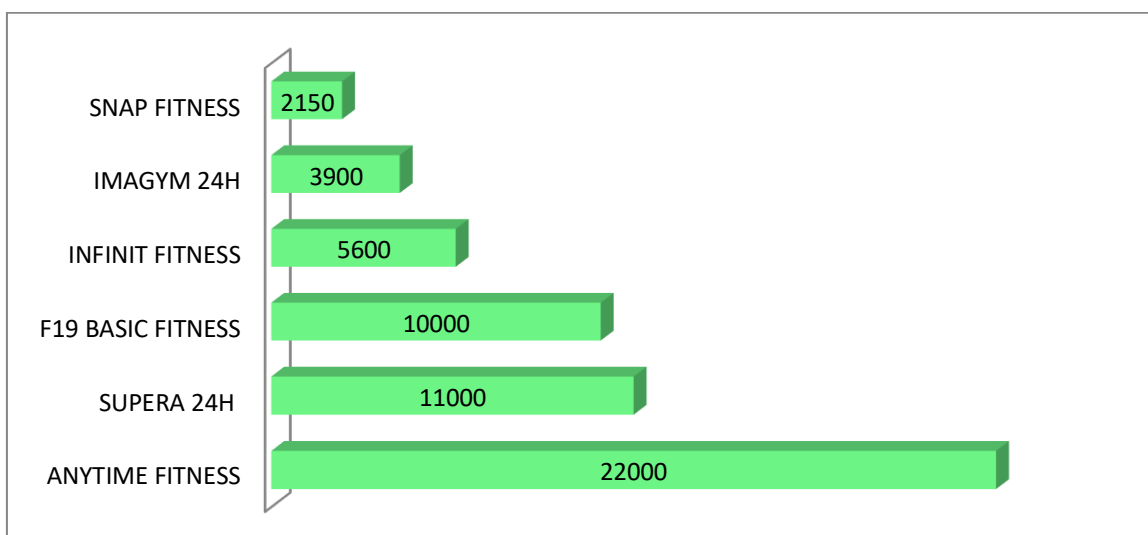


Gráfico 3.1: Principales gimnasios 24 horas según la cifra de abonados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de CMDSport.)

- ❖ Gimnasios Low-cost. Estos centros de fitness se caracterizan por sus precios asequibles y por albergar un gran abanico de clientes. Entre las numerosas ventajas de este tipo de instalaciones, podemos encontrar como la principal, sus bajos precios. Además de esto, los centros cuentan con equipos y maquinaria de última generación, así como ideas innovadoras de entrenamientos. Sin embargo, dentro de sus puntos débiles encontramos la gran masificación con la que cuentan, la ausencia de monitores para la corrección y seguimiento de los usuarios, la realización de pagos extra por la utilización de algunos servicios y la baja fidelización con los clientes.

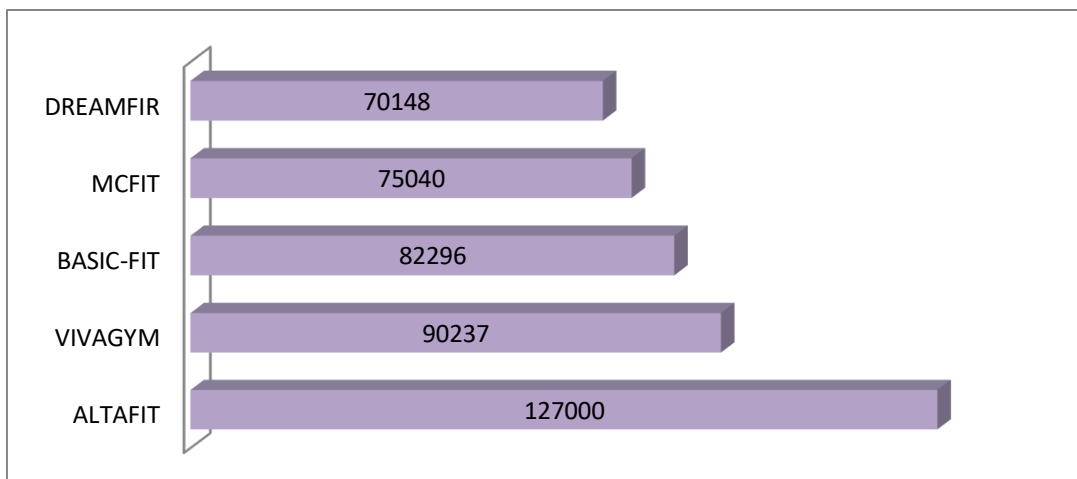


Gráfico 3.2: Principales gimnasios Low-Cost según la cifra de abonados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de CMDSport.)

- ❖ **Gimnasios concesionales:** Este tipo de instalaciones se caracterizan sobre todo por ser los más demandados en nuestro país, ya que ocupa casi la mitad de la cuota de este sector en España. Una de sus principales ventajas es la fidelización del cliente, así como unos precios medios, adecuados a su calidad. También son destacables los bajos costes de gestión y las grandes actividades e instalaciones que poseen.

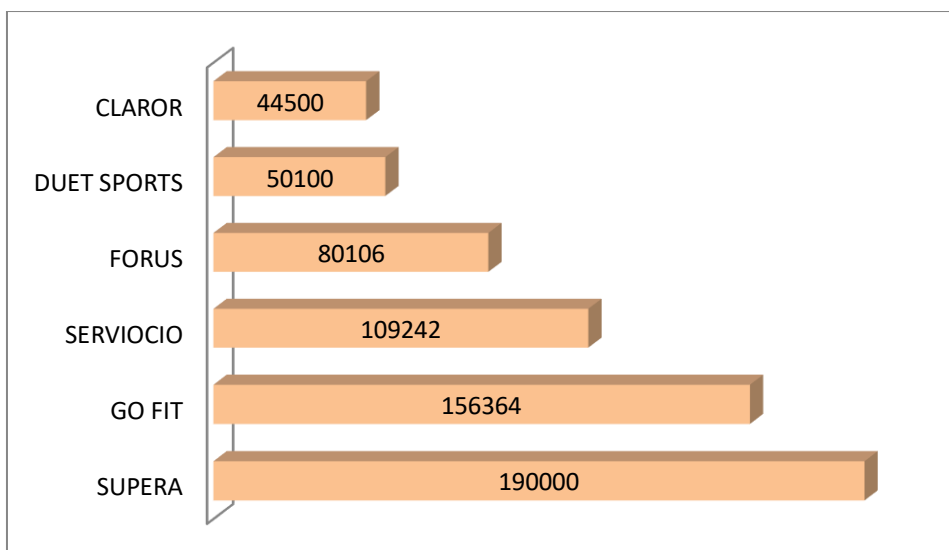


Gráfico 3.3: Principales gimnasios concesionales según la cifra de abonados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de CMDSport.)

- ❖ Gimnasios privados: este tipo de negocios, también denominados premium, tienen múltiples ventajas, pero cuentan con el gran inconveniente de sus elevados precios.

Entre las múltiples ventajas encontramos la personalización que tienen todos sus socios, así como la alta cualificación de los entrenamientos. Otros factores a tener en cuenta son la higiene y limpieza de las instalaciones, actividades dirigidas y acuáticas.

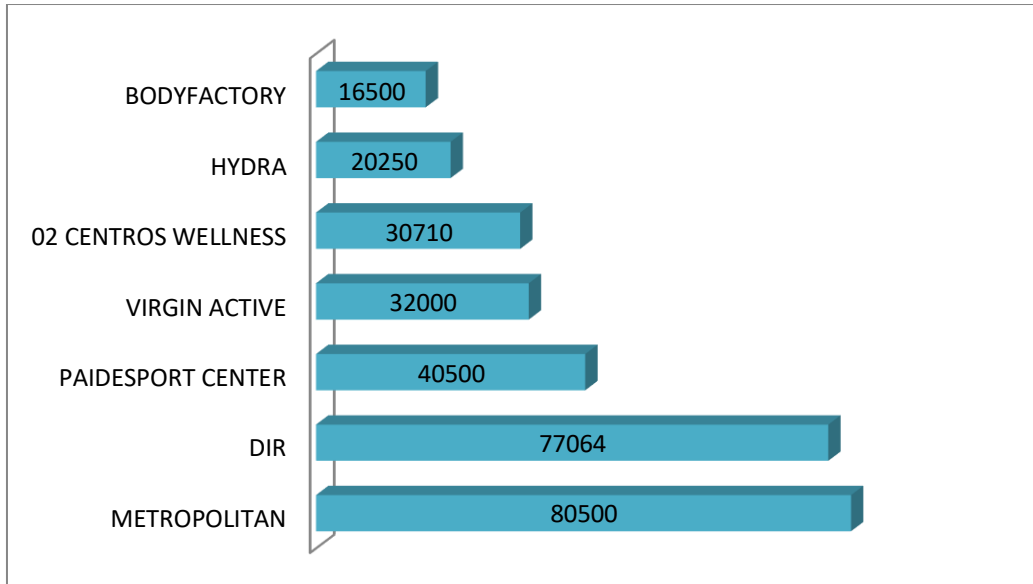


Gráfico 3.4: Principales gimnasios premium según la cifra de abonados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de CMDSport).

4. METODOLOGÍA.

Después de haber llevado a cabo un análisis introductorio del sector de los gimnasios con el fin de conocer el contexto en el que se desarrolla, tanto en el ámbito geográfico, Europa y España, como en el contexto económico de España. Además, se ha realizado una breve descripción de los diferentes grupos de gimnasios más populares en España, para poder hacer un análisis más detallado de su situación. De esta manera, será más fácil la comprensión del análisis económico y financiero del sector.

En este apartado se va a explicar los métodos empleados para llevar a cabo el análisis económico y financiero del sector, así como los pasos realizados para tal análisis.

Al principio se pensaba realizar un solo análisis del sector de España, pero a medida que se llevaba a cabo el trabajo, se pudo percibir que realizarlo sobre 1.600 empresas era muy complicado, por lo que se decidió acotar la muestra, y además se creyó que realizar un análisis específico de los diferentes tipos de instalaciones podría dar un punto de vista más amplio sobre el sector. Para ello se buscó una base de datos que recogiese todo esto, y se escogió la base de datos Sabi. A partir de entonces se siguieron los sucesivos pasos:

- 1º. Para poder acotar la muestra del sector, se utilizó “búsqueda avanzada” dentro del programa.
- 2º. El primer criterio utilizado fue el código del CNAE, para poder limitar la muestra. Los códigos que fueron utilizados fue:
 - 9313 Actividades de los gimnasios.
- 3º. En este paso, se utilizan otros tres criterios: que se encuentren en el territorio español, que las empresas se encuentren actualmente activas y por último, que se encuentren disponibles los datos de los años 2015, 2016, 2017 y 2018.
- 4º. Como seguíamos teniendo 460 empresas, añadimos los criterios de que todas las empresas tuvieran disponible los datos de total activo, total pasivo y patrimonio neto y resultado antes de impuestos, en los años mencionados anteriormente.
- 5º. Finalmente, dentro del programa, se exportaron las 200 empresas ordenadas por valores, de mayor a menor, de los ingresos de explotación.

De esta manera se llevo a cabo la obtención de la muestra. A partir de este momento, se comenzaron a extraer los datos necesarios para llevar a cabo el análisis en Excel. Primero se extrajeron los datos del Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de las 200 empresas, al igual que de aquellas elegidas para realizar el análisis más concreto, es decir, las empresas Go Fit, McFit, Metropolitan y Supera.

Por último, se llevaron a cabo los cálculos necesarios para analizar los ratios que a continuación vamos a analizar, elaborando y realizando gráficos y tablas para una mejor comprensión de los mismos.

5. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DEL SECTOR.

Para elaborar el análisis del precedente sector, se ha escogido una muestra de 200 empresas españolas con los últimos cuatro ejercicios sociales disponibles, 2015, 2016, 2017 y 2018, de manera que se podrá ver la evolución que ha experimentado. Además, para precisar un mayor análisis, se ha escogido una empresa de cada uno de los cuatro tipos de gimnasio en la que hemos dividido el análisis.

5.1 ANÁLISIS DE LA MUESTRA.

Finalmente, como ya hemos comentado anteriormente, la muestra que se presta a análisis es de 200 empresas del territorio español.

Para ver con una mayor amplitud la incidencia que tiene este sector sobre las diferentes Comunidades Autónomas, se ha llevado a cabo un estudio, según la localización de los centros deportivos. En este caso, la muestra se divide en 16 comunidades, exceptuando La Rioja y la Ciudad Autónoma de Melilla, donde no se encuentran ninguna.

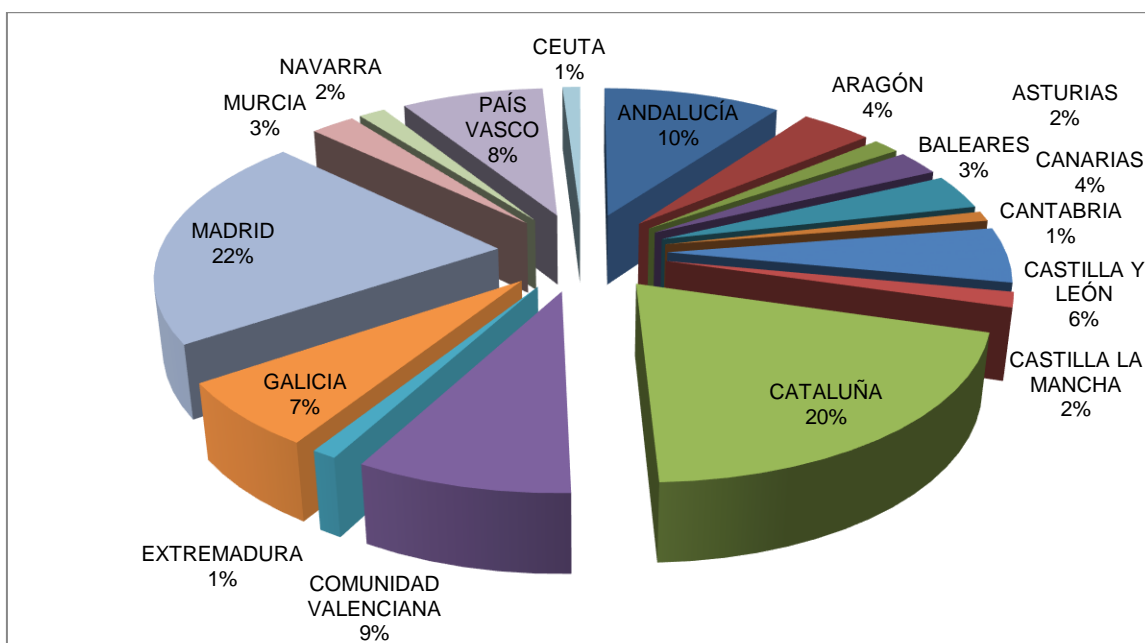


Gráfico 5.1: Representación gráfica del número de empresas de las diferentes Comunidades Autónomas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

Como se puede observar, la mayor cuota de mercado la poseen Madrid y Cataluña, con un 22% y un 20%, lo que equivale a 43 y 40 empresas respectivamente, del total de la muestra. Por otro lado, contamos con muchas comunidades como Cantabria, Extremadura o Asturias que cuentan con un número muy limitado de empresas. Cabe destacar además, que el 41'2% de las Comunidades poseen 5 empresas o menos.

5.2 ANÁLISIS DE LOS RATIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS.

A la hora de realizar el análisis económico y financiero de un sector, es conveniente diferenciar entre el análisis económico y el financiero, ya que en el primero estudia el sector a partir de los datos extraídos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, y el

segundo a partir, fundamentalmente del Balance de Situación. A su vez, el análisis financiero lo dividiremos en un análisis a corto plazo y a largo plazo. Procedemos por lo tanto a realizar ambos análisis, económico y financiero, del sector del fitness en España, así como de las principales empresas de los diferentes grupos de gimnasios.

5.2.1 Análisis financiero a corto plazo.

Mediante el análisis financiero a corto plazo se estudia principalmente la liquidez del sector, que se define como la capacidad que poseen las empresas para hacer frente a las deudas y obligaciones a corto plazo. Para estudiar por lo tanto dicha liquidez, procedemos a estudiar los siguientes ratios: fondo de maniobra y liquidez general.

5.2.1.1 Fondo de Maniobra.

El ratio de Fondo de Maniobra, se calcula por la diferencia entre el activo y el pasivo corrientes. Este ratio representa por lo tanto la capacidad que tiene la empresa para poder ejecutar los pagos a corto plazo, así como realizar inversiones y adquisiciones.

Un fondo de maniobra mayor que 0, indica que una buena salud de la empresa asociado a la liquidez, siendo por el contrario un mal indicador, pero no siempre es así.

En la siguiente tabla podemos ver las empresas representantes de los cuatro grupos escogidos, Metropolitan (Privados), McFit (*Low-Cost*), Go-Fit (Concesión) y Supera (24 horas).

Se puede observar como en la mayoría de ellas el fondo de maniobra se encuentra en negativo, lo que quiere decir que su activo es menor que su pasivo corriente, en este caso, como se comenta anteriormente no es un mal indicador, sino que es lo más habitual por el tipo de empresas que engloba. Los gimnasios son empresas que, al no realizar una actividad de compra-venta, no poseen existencias en su almacén, lo que provoca menos activo corriente. Esto, unido al escaso periodo de cobro con el que cuentan, provocando que el activo corriente cuente con poco importe de clientes.

Además, al poseer un periodo de cobro bastante bajo, y realizar sus pagos un periodo de pago mucho más amplio, las empresas no necesitan poseer grandes cantidades de dinero en el banco.

FONDO DE MANIOBRA	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	-568.897	-4.103.043	-6.773.510	-8.576.165
MCFIT	256.713	-3.007.123	-2.582.976	-5.158.774
GO-FIT	-1.267.353	-250.895	743.781	-5.902.662
SUPERA	-8.578.388	-8.155.420	-4.453.853	-1.932.149

Tabla 5.1: Datos obtenidos de los fondos de maniobra de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

Tal y como se muestra en los gráficos 5.2 y 5.3, durante los 4 últimos años, 2018, 2017, 2016 y 2015, el fondo de maniobra del sector se mantiene en su mayoría en negativo, siendo el número de empresas con resultado positivo algo mayor en 2018. Esto nos muestra que en general, el fondo de maniobra no ha sufrido grandes cambios.

La mayor parte de las empresas, en torno a un 65%-70% de ellas, posee un fondo de maniobra negativo, algo completamente normal por el tipo de sector ante el que nos encontramos.

FONDO DE MANIOBRA	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>0	69	34,50%	66	33,00%	58	29,00%	54	27,00%
<0	131	65,50%	134	67,00%	142	71,00%	146	73,00%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.2: Datos obtenidos de los fondos de maniobra de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

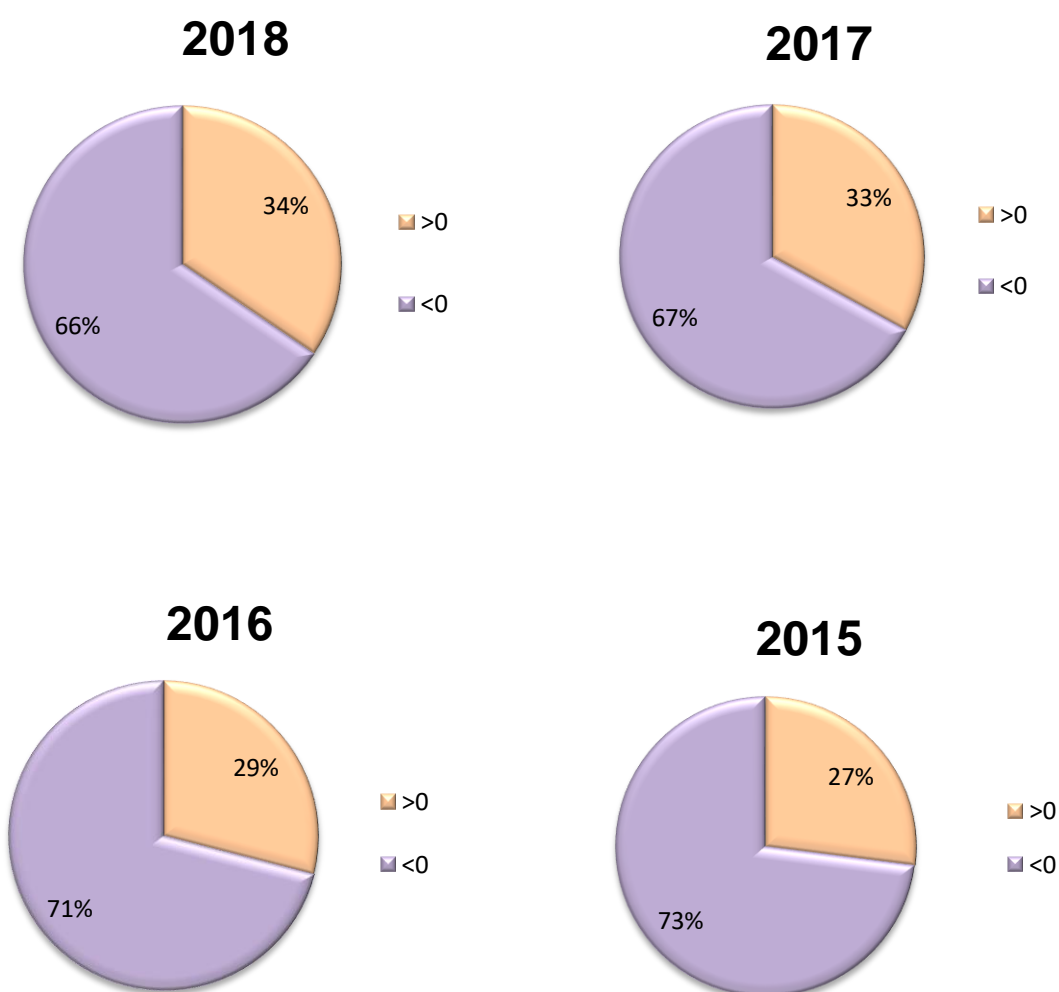


Gráfico 5.2: Representación gráfica de los fondos de maniobra de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

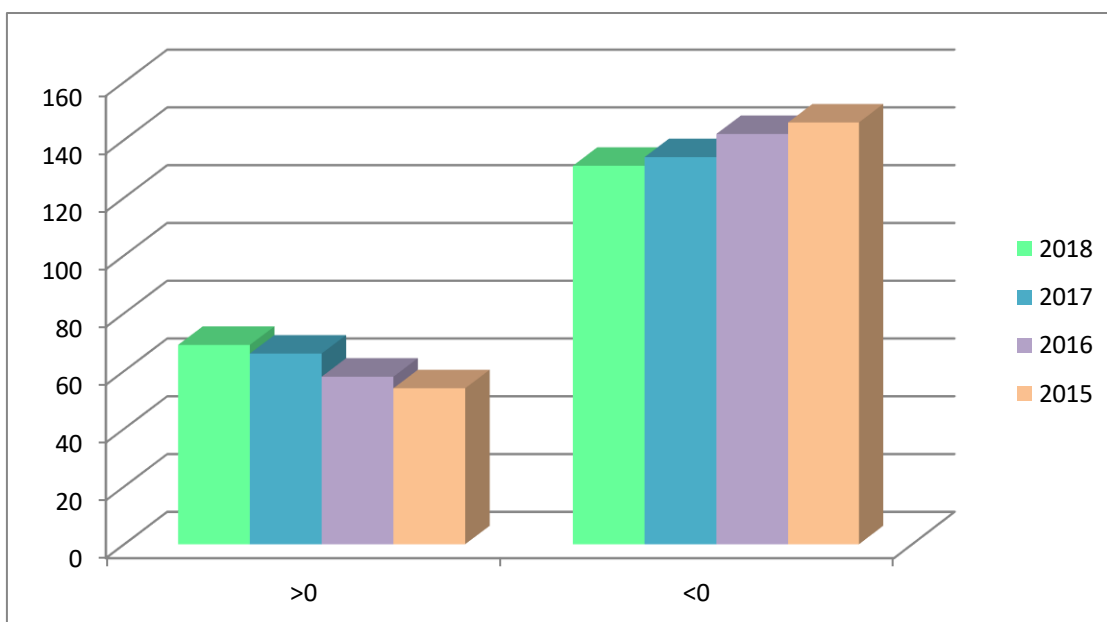


Gráfico 5.3: Representación gráfica de los fondos de maniobra de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.1.2 Liquidez general.

El cálculo del ratio de liquidez general, se realiza por el cociente entre el activo y pasivo corriente, lo que representa la capacidad que tienen las empresas para cubrir las deudas a corto plazo con el activo líquido.

Los valores óptimos para este ratio serán los que se sitúan entre 1 y 2, ya que serán aquellos que puedan hacer frente a las deudas, siendo los valores superiores a 2 considerados de excesiva liquidez. Por lo tanto, los valores por debajo de 1 se considerarán insuficientes, esto sin embargo, no es igual para todas las empresas, ya que como ocurre con el fondo de maniobra, por el tipo de sector, los datos bajos no son mal indicador.

Como nos indica la Tabla 5.3, la mayor parte de las empresas líderes de los diferentes grupos se encuentran en una liquidez menor que 1. Este análisis demuestra junto al realizado anteriormente, que por norma general las empresas tienen una baja liquidez, que viene dado por sus periodos de cobro y pago, ya que en este sector no es necesario poseer una gran liquidez para hacer frente a las deudas.

Sin embargo, son destacables las situaciones de Metropolitan y McFit, que en el último año, han conseguido elevar la liquidez a unos niveles estables y prósperos, con grandes expectativas de futuro, siendo contrario el Go-Fit y Supera.

LIQUIDEZ GENERAL	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	0,94	0,6	0,39	0,17
MCFIT	1,09	0,39	0,52	0,15
GO-FIT	0,14	0,72	1,6	0,19
SUPERA	0,07	0,05	0,02	0,04

Tabla 5.3: Datos obtenidos de la liquidez general de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

De nuevo, los datos representados en la gráfica 5.4 y 5.5, nos muestran que en los cuatro años, la liquidez del sector se encuentra en unos niveles bajos, inferiores a 1 en su mayoría, del 65% al 75% de ellas. Sin embargo, en torno a un 15%-20% de ellas se encuentran en un nivel óptimo, y el resto, poseen una liquidez excesiva.

Comparando la liquidez con el fondo de maniobra, se comprueba que la situación es algo totalmente normal en el sector. Al tratarse de un sector en el cuál los pagos son mucho más largos que los cobros, provoca en las empresas no necesiten poseer una gran liquidez.

LIQUIDEZ GENERAL	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>2	33	16,50%	24	12,00%	25	12,50%	27	13,50%
[1-2]	36	18,00%	40	20,00%	32	16,00%	25	12,50%
<1	131	65,50%	134	67,00%	143	71,50%	148	74,00%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.4: Datos obtenidos de la liquidez general de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

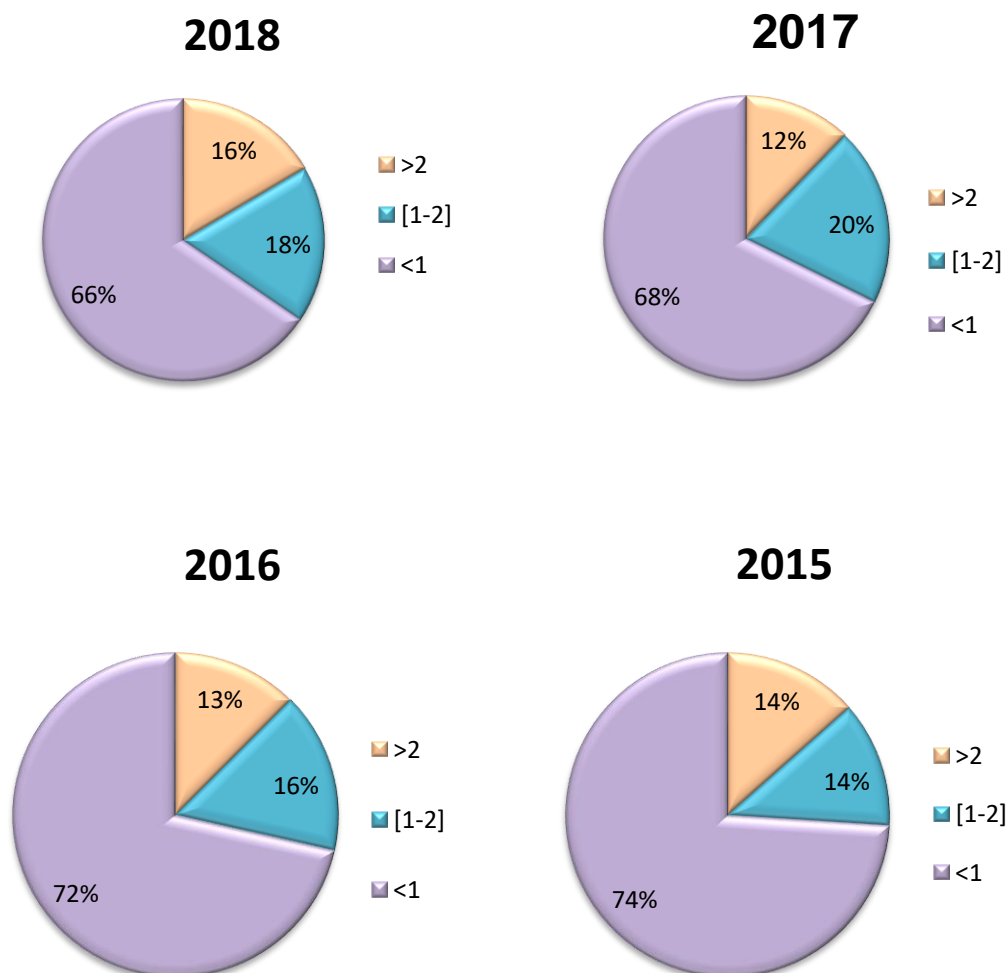


Gráfico 5.4: Representación gráfica de la liquidez general de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

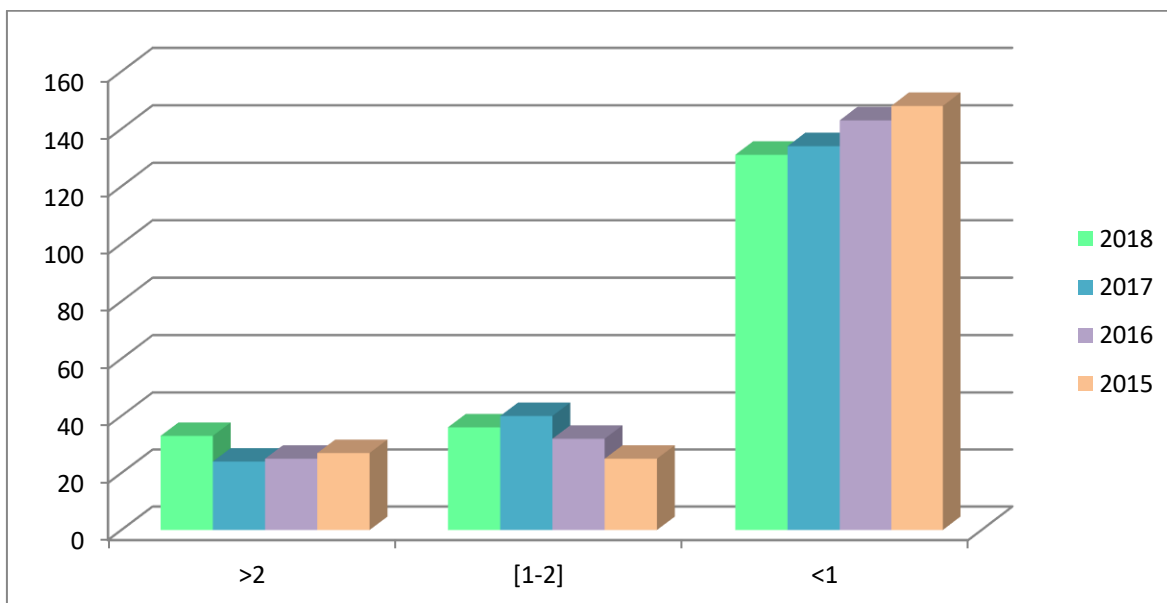


Gráfico 5.5: Representación gráfica de la liquidez general de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.2 Análisis financiero a largo plazo.

El análisis financiero a largo plazo, es aquel que estudia la capacidad de las empresas de hacer frente a las deudas, tanto a corto como a largo plazo, con todos sus activos, es decir, el análisis financiero estudia la solvencia que tiene la empresa.

Para ello se van a realizar los ratios de solvencia, endeudamiento y autonomía financiera.

5.2.2.1 Solvencia global.

El ratio de solvencia global se calcula como el cociente entre el activo total y el pasivo total. Esto representa por lo tanto, la capacidad que poseen las empresas y el sector para hacer frente a las obligaciones de pago. Como pasaba con el ratio de liquidez, los valores óptimos se encuentran entre 1 y 2. Por ende, los valores superiores a 2 se consideran excesivos, y por debajo de 1, insuficientes, es decir, la empresa o sector no posee el activo necesario para hacer frente a las deudas.

La Tabla 5.5 nos muestra como en los dos últimos años, las empresas Metropolitan y McFit, se encuentran con unos activos excesivos, lo que no es nada recomendable, ya que las empresas no van a lograr conseguir la rentabilidad esperada. Por otro lado, la empresa Supera, se encuentra durante los cuatro años estudiados en unos valores insuficientes, lo que puede reportar una grave amenaza para la empresa por riesgo de quiebra. Por último, Go-Fit cuenta con valores óptimos, lo que la sitúa en una buena posición frente a proveedores y acreedores.

SOLVENCIA GENERAL	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	2,3	2,02	1,67	1,46
MCFIT	14,33	6,9	2,78	1,46
GO-FIT	1,88	1,68	1,53	1,53
SUPERA	0,96	0,97	0,96	0,98

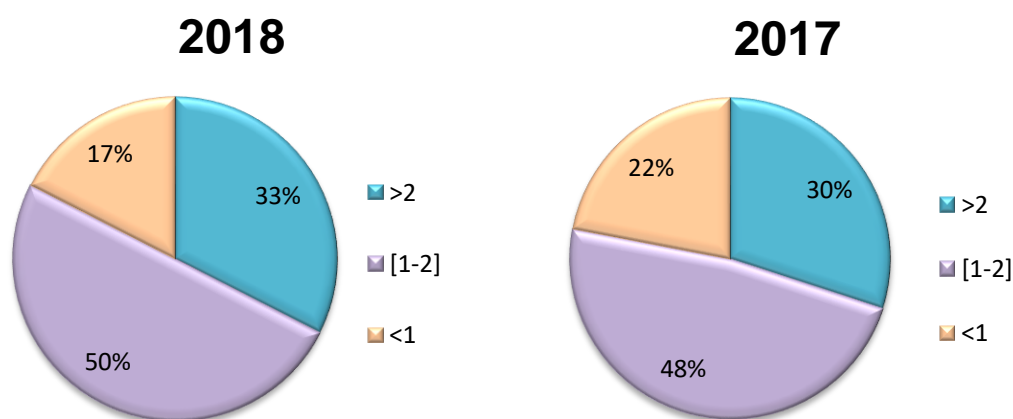
Tabla 5.5: Datos obtenidos de la solvencia general de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

En cuanto al análisis del sector, y respecto a los Gráficos 5.7 y 5.8, podemos observar como la mayor parte de las empresas, en torno a un 50% de ellas, se encuentran entre los valores óptimos, lo que muestra la gran capacidad que tienen las empresas para hacer frente a las deudas a largo plazo. Así mismo, cabe destacar que de un 25% a un 30% de las empresas se encuentran con un exceso de activos, lo que provoca que no se llegue a la rentabilidad esperada.

En general, podríamos decir que la solvencia del sector es buena, ya que el 50% se encuentran entre los valores óptimos, lo que nos demuestra que a pesar de la baja liquidez, las empresas no están bajo amenazas fuertes de quiebra, de hecho, un porcentaje bastante significativo poseen una solvencia excesiva.

SOLVENCIA GENERAL	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>2	65	32,50%	60	30,00%	48	24,00%	46	23,00%
[1-2]	100	50,00%	96	48,00%	107	53,50%	99	49,50%
<1	35	17,50%	44	22,00%	45	22,50%	55	27,50%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.6: Datos obtenidos de la solvencia general de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)



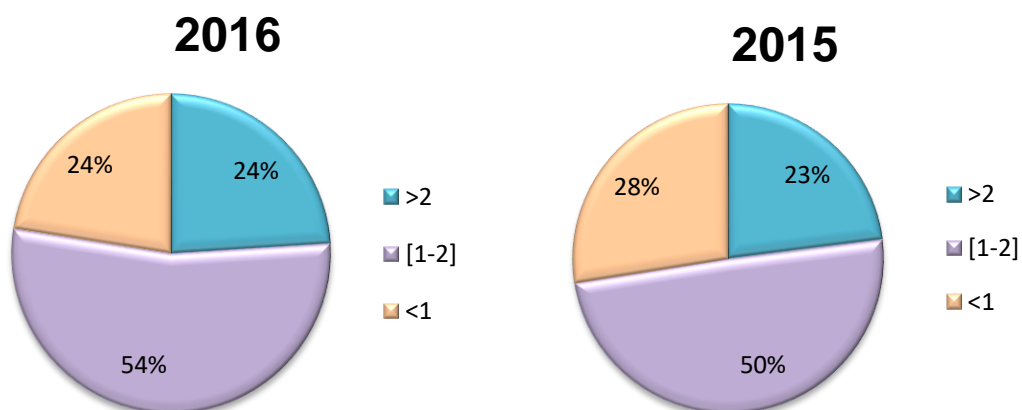


Gráfico 5.7: Representación gráfica de la solvencia general de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

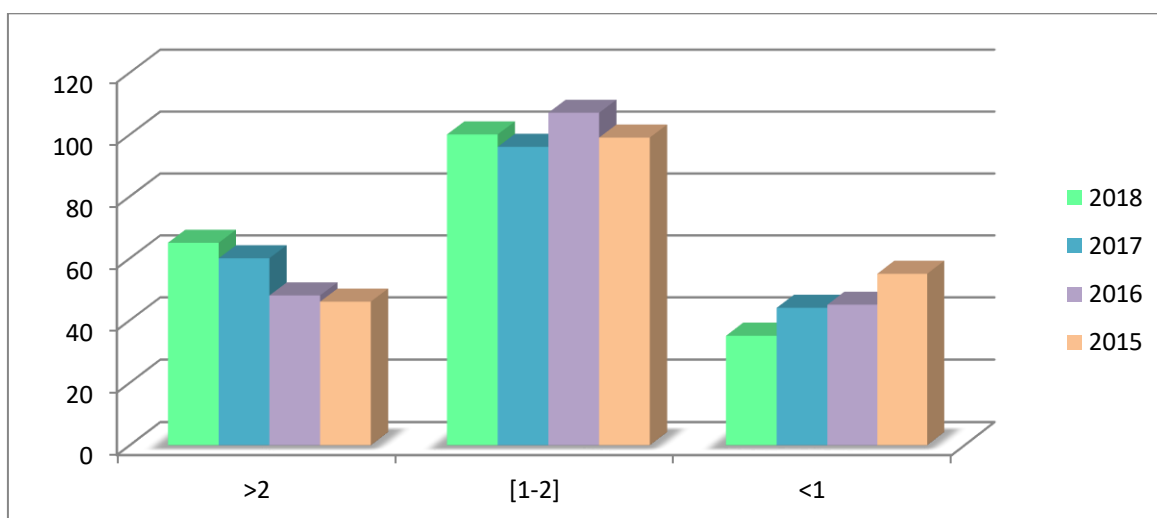


Gráfico 5.8: Representación gráfica de la solvencia general de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.2.2 Endeudamiento global.

El ratio de endeudamiento global, nos muestra el porcentaje de financiación ajena que posee la empresa frente a la financiación y recursos propios. Se calcula por lo tanto dividiendo la deuda total, entre el patrimonio neto de la empresa.

Los valores óptimos que posee este ratio se encuentran entre 0 y 1, situándose como óptimo en 0,5. Los valores superiores a 1 denotan un exceso de endeudamiento de la empresa, lo que no será nada bueno, ya que aumentarán por lo tanto los intereses que deberán devolver. Por último, unos valores por debajo de 0 tampoco serán buenos, ya que habrá un exceso de capitales propios.

Como nos muestra la Tabla 5.7, en los dos últimos años Metropolitan y McFit, han conseguido reducir su nivel de endeudamiento, situándose en los valores óptimos, lo que es coincidente con sus buenos datos de liquidez alcanzados. A su vez, Go-Fit se

encuentra con un exceso de esta, lo que supone grandes problemas, que unidos a su mala solvencia, denota la mala financiación a corto plazo que posee.

Por último, Supera denota unos bajos niveles de endeudamiento, que junto a su escasa liquidez y solvencia, pone en alerta a la empresa, que deberá reestructurar su deuda para intentar salvarla de una posible quiebra.

ENDEUDAMIENTO	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	0,77	0,98	1,50	2,16
MCFIT	0,075	0,17	0,56	2,16
GO-FIT	1,13	1,46	1,88	1,92
SUPERA	-27,3	-31,66	-28,75	-68,8

Tabla 5.7: Datos obtenidos de la endeudamiento global de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

Como muestran los datos del sector, podemos destacar que la mayor parte de las empresas se encuentran en unos niveles excesivos de endeudamiento, en torno al 50% de estas. Esto genera por lo tanto un gran gasto para ellas, ya que todo lo que les presentan tendrá que ser devuelto, y es obvio que tiene un precio, por lo que muchas de ellas se encuentran en un constante endeudamiento del que es complicado salir.

Las empresas que tienen niveles muy bajos de endeudamiento, son una minoría, ya que son alrededor del 20% del total.

Cabe destacar además, que el número de empresas que se encuentran en valores óptimos es relativamente pequeño, del 25% al 30% de ellas. Sin embargo, el mayor número de ellas se da en 2018, donde se aumenta en un 2%. Se puede concluir por lo tanto, que los niveles se mantienen más o menos constantes durante los cuatro últimos años. Para poder solventar estos problemas de endeudamiento, lo ideal sería reducir las deudas pendientes.

ENDEUDAMIENTO	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>1	100	50,00%	96	48,00%	107	53,50%	99	49,50%
[0-1]	65	32,50%	60	30,00%	48	24,00%	47	23,50%
<0	35	17,50%	44	22,00%	45	22,50%	54	27,00%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.8: Datos obtenidos de la endeudamiento global de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

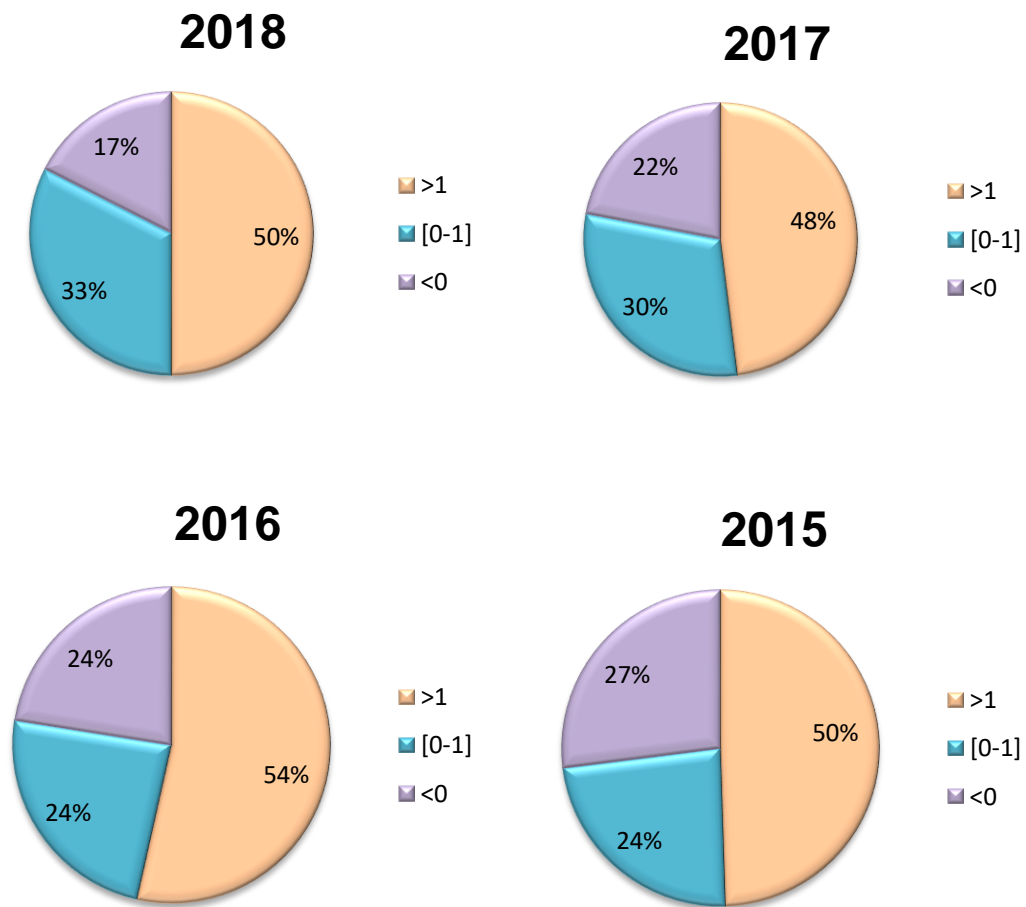


Gráfico 5.9: Representación gráfica del endeudamiento global de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

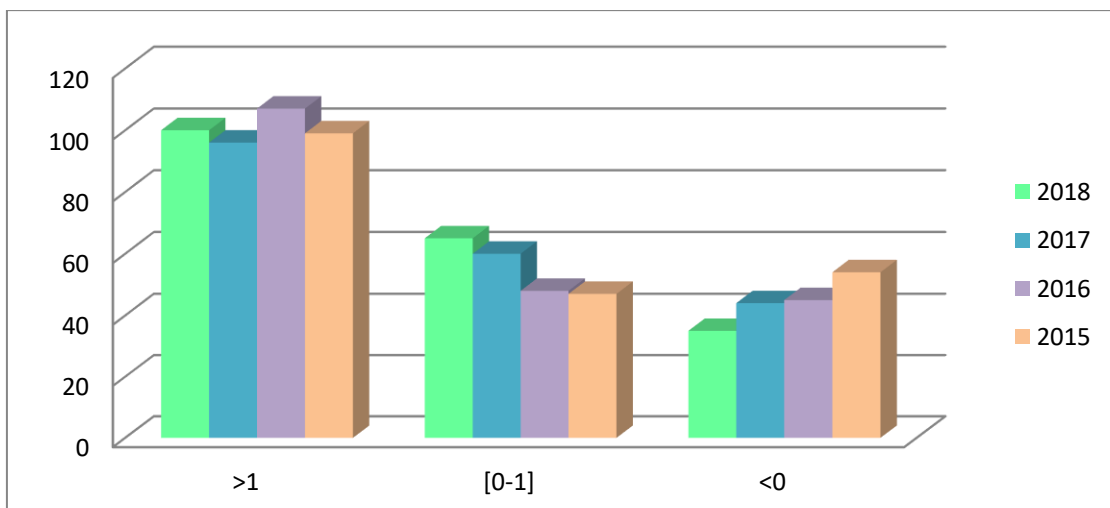


Gráfico 5.10: Representación gráfica del endeudamiento global de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.2.3 Autonomía financiera.

El ratio que se asocia con la autonomía financiera se calcula por la relación del patrimonio neto y el pasivo exigible o total. Este ratio mide el grado de independencia que posee la empresa, estudiando la procedencia de sus recursos financieros, es decir, si son propios o ajenos.

Los valores muy altos en este ratio muestran que la empresa es independiente. Sin embargo, valores bajos o menores que uno, muestran que las empresas son muy dependientes de la financiación ajena, lo que puede llevar a quiebra.

Comparando la Tabla 5.9 con la anterior, 5.7, nos encontramos con algunos datos contradictorios. Esto podría ser debido, en el caso de Supera, a un patrimonio neto negativo, que aporta a ambos años, resultados negativos, dándonos una visión contradictoria de la misma. Realizado el ratio de endeudamiento en valores absolutos, podemos denotar por lo tanto que la empresa se encuentra muy endeudada, de hecho, al tener un patrimonio neto en negativo, la empresa buscara recursos para poder financiarse.

Sin embargo, el resto de resultados son acordes al endeudamiento que poseen, ya que una empresa muy endeudada será muy dependiente y viceversa, es por eso, que McFit los últimos años es bastante independiente. Esto tampoco es algo demasiado bueno, ya que también es necesario poseer un mínimo de deuda para que la financiación funcione correctamente, y no recaigan todos los pagos sobre la empresa.

AUTONOMÍA FINAN.	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	1,30	1,02	0,67	0,46
MCFIT	13,33	5,9	1,78	0,46
GO-FIT	0,88	0,68	0,53	0,52
SUPERA	-0,036	-0,031	-0,035	-0,014

Tabla 5.9: Datos obtenidos de la autonomía financiera de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

Como se puede observar en el gráfico 5.12, la mayor parte de las empresas son dependientes, ya que la mayor parte de sus recursos son ajenos. Es así, que la mayoría de ellas, el 40%, se encuentran con niveles altos de dependencia. Además, en torno al 20%-30%, poseen niveles muy altos de dependencia, sufriendo por lo tanto un gran riesgo de quiebra.

Aún así, el 25%-30% de ellas son completamente independientes, lo que coincide con los porcentajes de endeudamiento bajo del análisis anterior, y siendo los mejores datos aportados en 2018. Estos niveles de independencia, se deben en parte al porcentaje de empresas que no resultan muy endeudadas, así como en algunos casos puede venir dado por un aumento de patrimonio de la empresa debido a subvenciones del Estado o Comunidad Autónoma.

Análisis económico financiero del sector del fitness en España (2015-2018)

AUTONOMÍA FINAN.	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>1	65	32,50%	60	30,00%	48	24,00%	47	23,50%
[0'5-1]	28	14,00%	23	11,50%	28	14,00%	27	13,50%
[0-0'5]	72	36,00%	73	36,50%	79	39,50%	72	36,00%
<0	35	17,50%	44	22,00%	45	22,50%	54	27,00%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.10: Datos obtenidos de la autonomía financiera de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

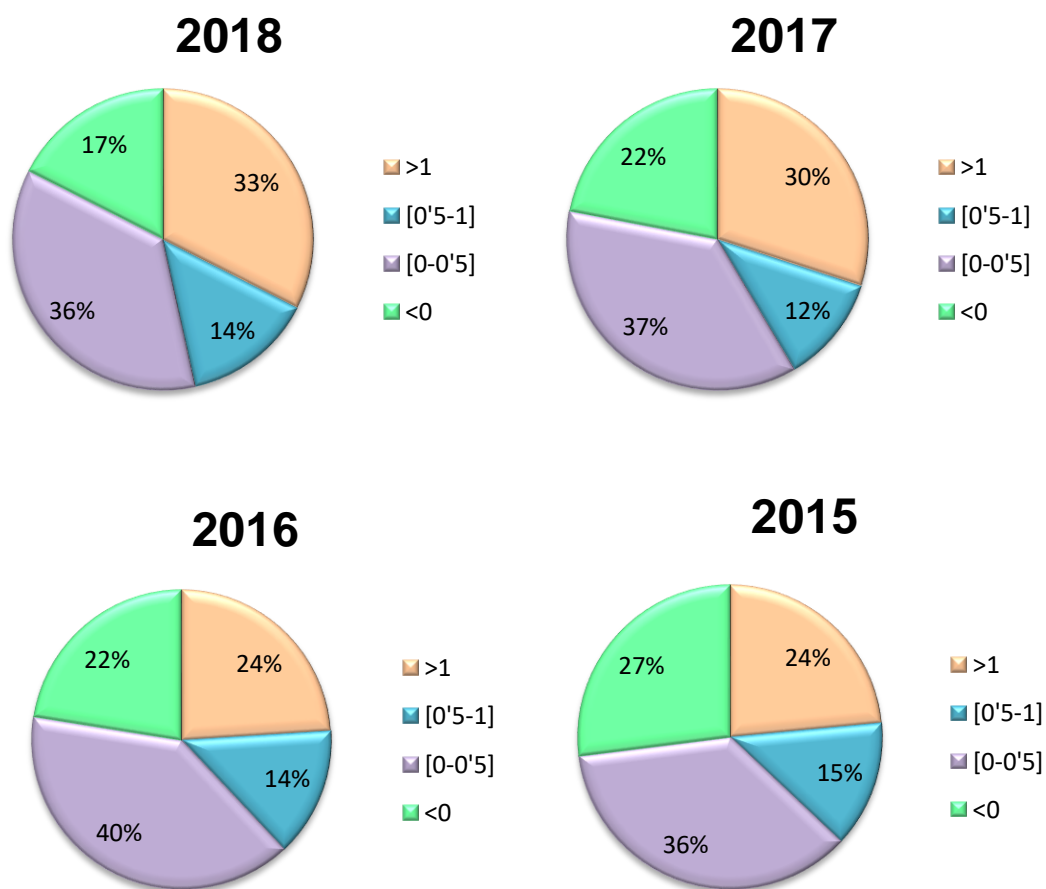


Gráfico 5.11: Representación gráfica de la autonomía financiera de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

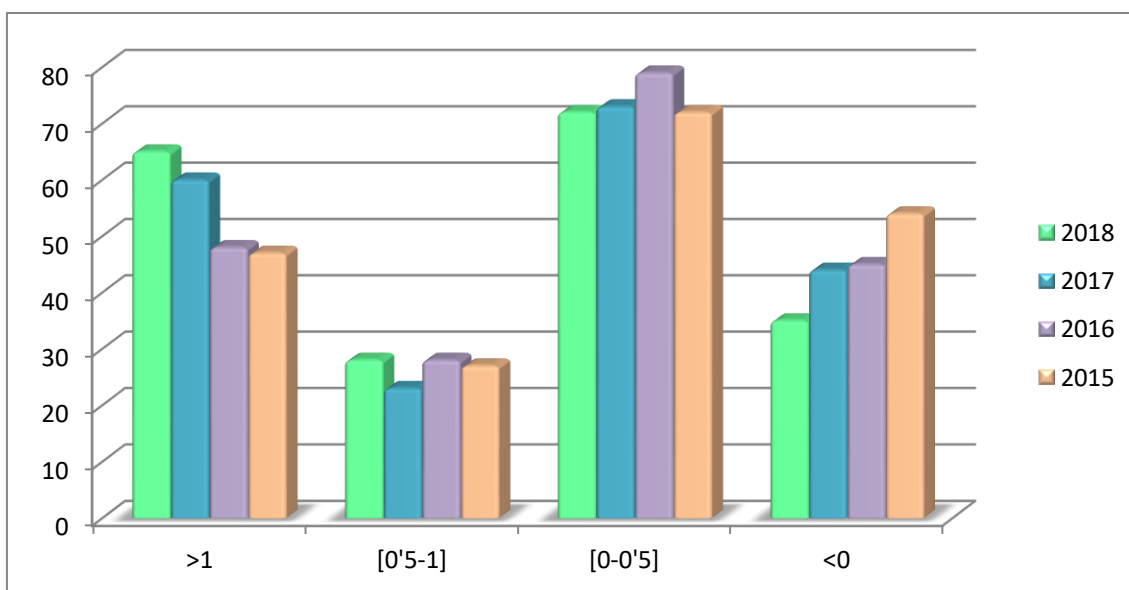


Gráfico 5.12: Representación gráfica de la autonomía financiera de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.3 Análisis de resultados.

Pasando al análisis económico, se realizará en dos partes, por un lado el análisis de resultados, y por otro, el de rentabilidades.

En el análisis de resultados, se estudiarán las variables de importe neto de la cifra de negocios y beneficio neto.

5.2.3.1 Importe neto de la cifra de negocios.

El importe neto de la cifra de negocios viene dado por los ingresos totales de la empresa en un periodo de tiempo, esto es, ventas, prestación de servicios y otros ingresos procedentes de actividades ordinarias. Así mismo, este valor viene plasmado en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa.

Como se puede observar en la Tabla 5.11, todas las empresas se encuentran en valores altos de facturación en los últimos 2 años, es decir, valores superiores a 2.000.000 de euros. Únicamente se exceptúa la empresa Supera, que en 2015 y 2016, se encuentra con niveles de facturación muy bajos, lo que no es de extrañar si nos fijamos en los ratios analizados anteriormente.

IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	59.110.996	57.102.377	53.063.056	47.364.109
MCFIT	30.609.324	25.621.980	23.458.655	20.981.405
GO-FIT	5.317.512	5.381.391	5.102.563	4.649.247
SUPERA	3.622.522	2.663.052	1.400.146	100.309

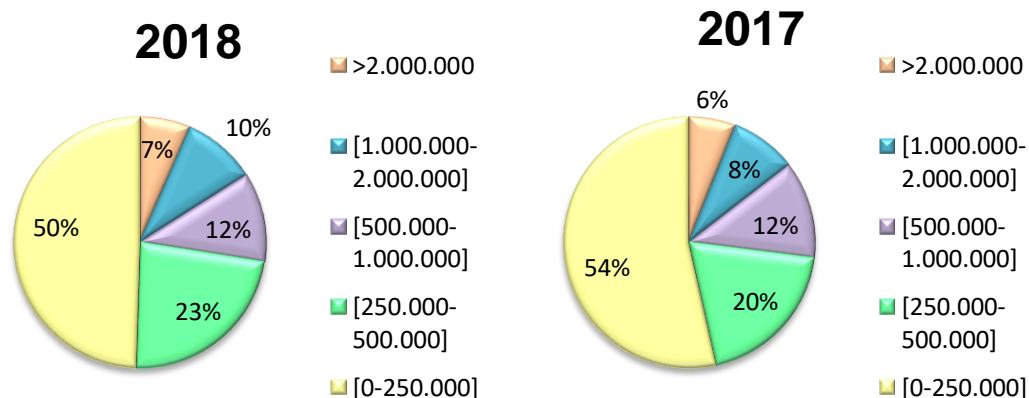
Tabla 5.11: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

Respecto a los datos del sector y analizando las gráficas 5.13 y 5.14, podemos concluir que es un sector con pocos ingresos, ya que del 50 al 60% de las empresas se encuentran con niveles muy bajos de ingresos, situándose entre 0 y 250.000 euros, datos que equivalen a la mitad del sector.

Además, cabe destacar que esto no significa que el sector tenga muy poca facturación, sino que en los niveles normales de esta son bajos. Esto se demuestra observando que el máximo nivel del importe es de 59.110.966 euros, obtenido por Metropolitan en 2018. Esto además se mantuvo estable respecto a los años anteriores, ya que en 2017 fueron de 57.102.377 euros.

IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>2.000.000	13	6,50%	12	6,00%	11	5,50%	11	5,50%
[1.000.000- 2.000.000]	19	9,50%	17	8,50%	17	8,50%	12	6,00%
[500.000- 1.000.000]	23	11,50%	25	12,50%	18	9,00%	21	10,50%
[250.000-500.000]	46	23,00%	39	19,50%	44	22,00%	42	21,00%
[0-250.000]	99	49,50%	107	53,50%	110	55,00%	113	56,50%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	199	99,50%

Tabla 5.12: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)



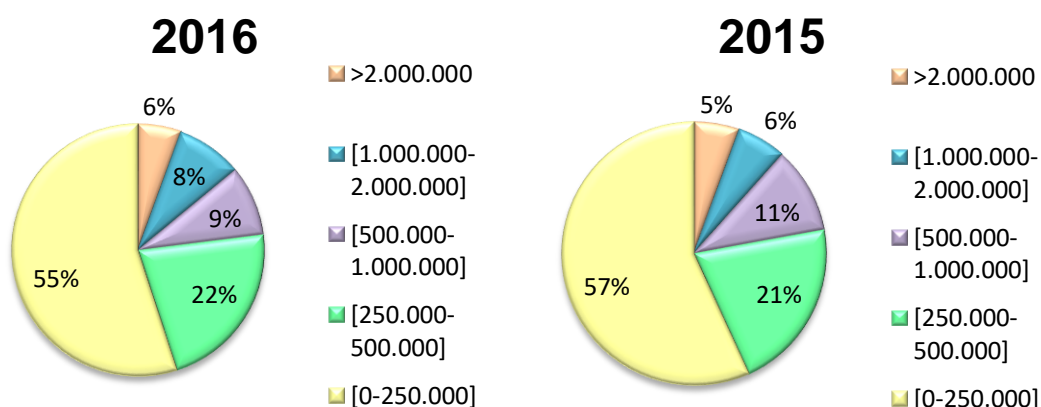


Gráfico 5.13: Representación gráfica del importe neto de la cifra de negocios de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

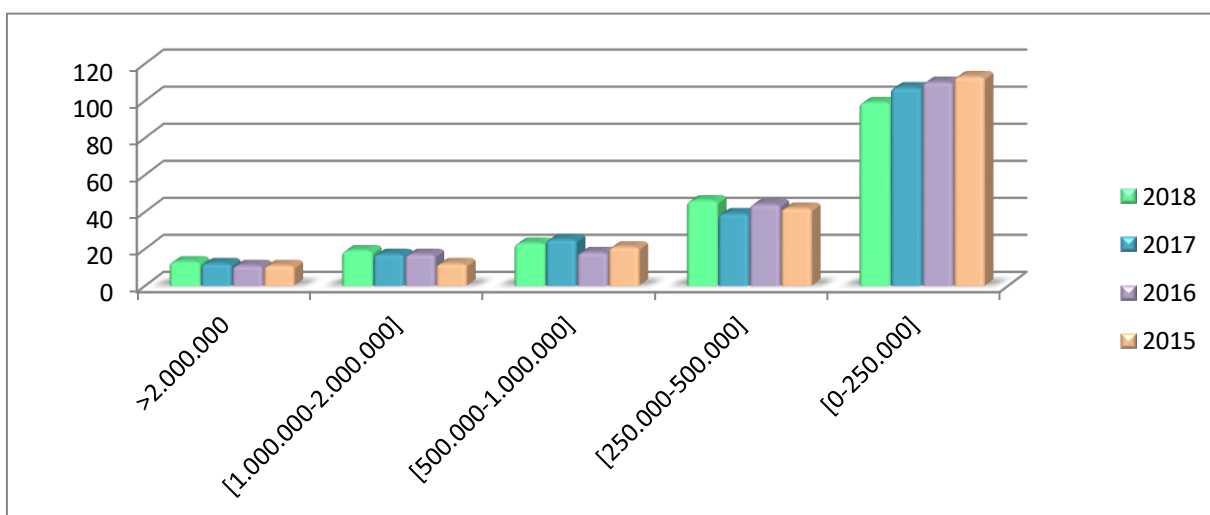


Gráfico 5.14: Representación gráfica del importe neto de la cifra de negocios de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.3.3 Beneficio neto.

El beneficio neto es nada más y nada menos, que el resultado del ejercicio. Esto es, el resultado después de intereses, impuestos, amortizaciones y deterioros. Este resultado, se destina a dividendos o reservas del año siguiente, siendo para accionistas o patrimonio neto de la empresa.

Respecto a las cuatro empresas analizadas, llaman la atención las situaciones de Metropolitan y McFit. La primera por tener unos grandes resultados, obteniendo el mayor del sector, con 4.788.643 euros. Por otro lado, McFit posee unos niveles excesivamente bajos durante los cuatro años analizados, ya que posee en todos ellos un resultado negativo, debido a los excesivos gastos, en su mayoría, de las amortizaciones y los gastos financieros.

La situación de Go-Fit también es muy buena, ya que si sitúa en valores por encima de los 300.000 euros durante los cuatro años, no siendo tan buena para Supera, que se

encuentra con resultados negativos durante 2017, 2016 y 2015, alcanzando en 2018 un resultado positivo.

BENEFICIO NETO	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	4.788.643	5.533.577	3.876.074	1.648.351
MCFIT	-1.005.340	-3.334.755	-3.509.696	-7.106.210
GO-FIT	1.446.539	1.164.758	961.291	871.307
SUPERA	94.706	-52.716	-120.968	-32.511

Tabla 5.15: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

En cuanto al análisis global del sector, podemos destacar los bajos resultados que se obtienen, ya que la mayor parte de las empresas se encuentran con resultados comprendidos entre 0 y 50.000 euros y con resultados negativos, coincidiendo que en 2018, el 60% de estas empresas pertenecen a las cuatro comunidades autónomas con mayor número de gimnasios.

Además, podemos ver como en 2018 aumenta notablemente el porcentaje de las empresas con ingresos entre 0 y 50.000, reduciéndose hasta el 7% el número de empresas con resultado negativo.

Por último, destacar los constantes niveles que mantiene la empresa en los valores superiores de 50.000 euros.

BENEFICIO NETO	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>300.000	6	3,00%	5	2,50%	4	2,00%	5	2,50%
[150.000-300.000]	3	1,50%	3	1,50%	4	2,00%	2	1,00%
[50.000-150.000]	33	16,50%	15	7,50%	12	6,00%	14	7,00%
[0-50.000]	144	72,00%	117	58,50%	106	53,00%	93	46,50%
<0	14	7,00%	60	30,00%	74	37,00%	86	43,00%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.16: Datos obtenidos de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

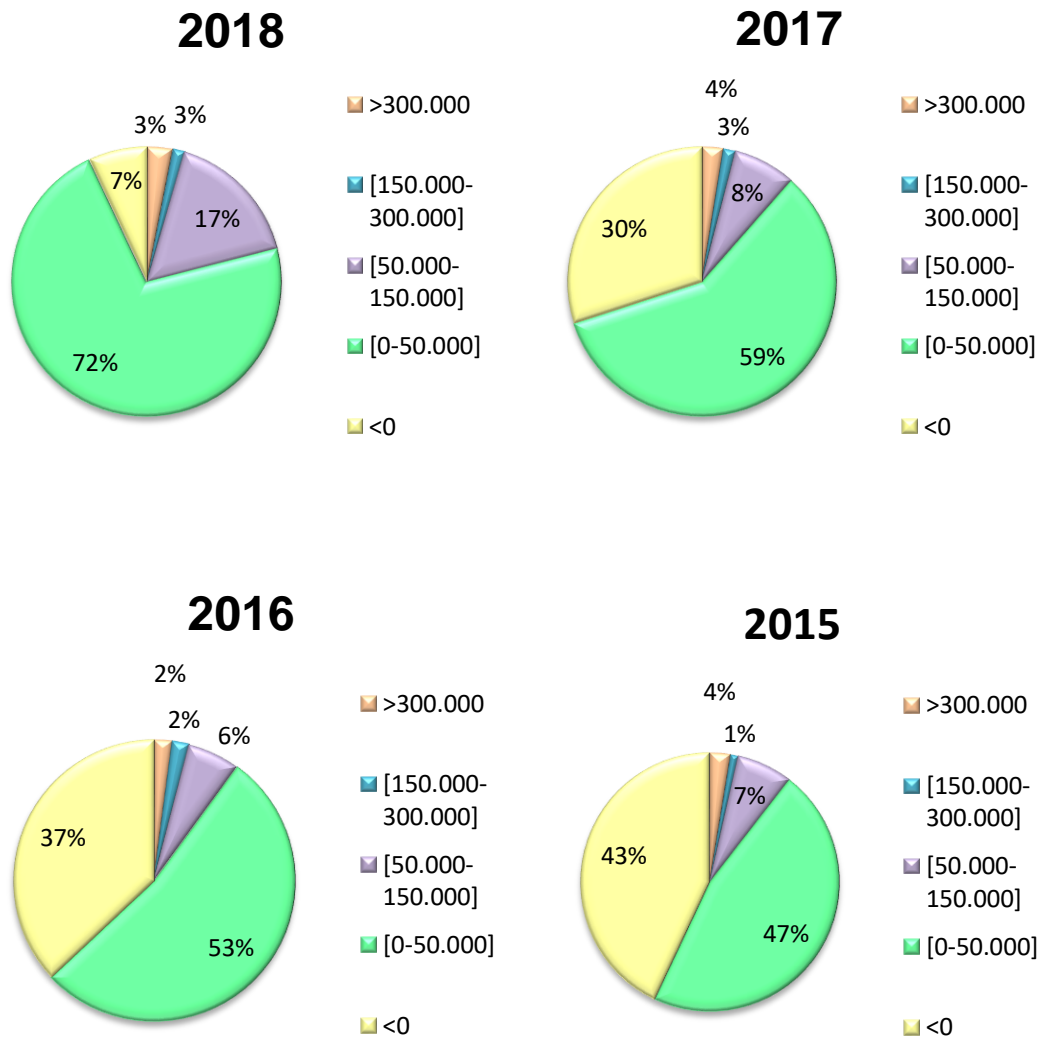


Gráfico 5.17: Representación gráfica del resultado del ejercicio de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

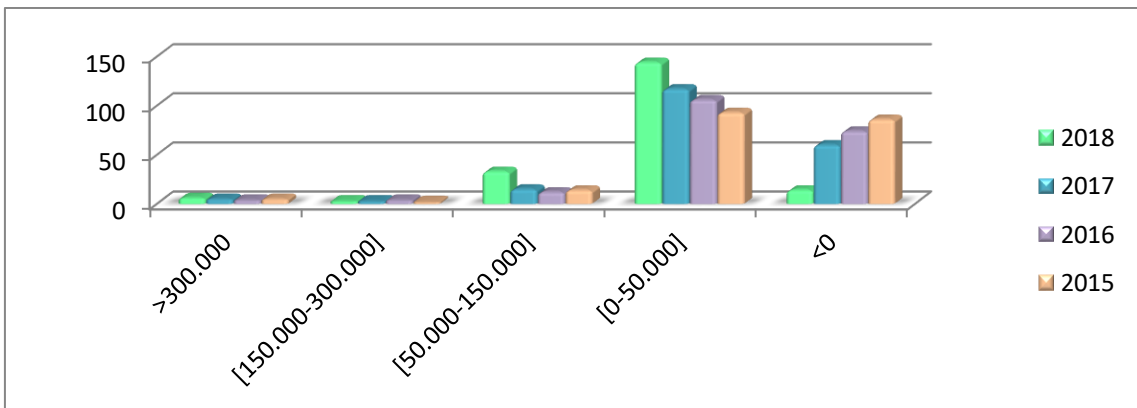


Gráfico 5.18: Representación gráfica del resultado del ejercicio de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.4 Análisis de las rentabilidades.

En este apartado se estudiarán la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera, además se realizará un análisis del apalancamiento financiero de las empresas y del sector.

5.2.4.1 Rentabilidad económica.

La rentabilidad económica estudia la eficacia que tiene la empresa en cuanto a la gestión, es decir, la capacidad que poseen sus activos para generar valor. Esto se calcula dividiendo el beneficio neto o BAII y el activo total.

La siguiente Tabla 5.17, nos muestra cuales son las empresas con mayor rentabilidad durante los años estudiados, manteniéndose en la cabeza Metropolitan. Esto nos indica que la empresa genera beneficios con pocos activos.

En el caso de McFit, tiene una situación totalmente contraria, ya que durante los cuatro años la empresa se ha mantenido con unos niveles negativos, lo que preocupa, ya que sus activos no consiguen rendimientos. Esto puede deberse a los excesivos niveles que posee la empresa de solvencia.

Por último, destaca la mejora que experimenta Supera, que pasa a obtener una rentabilidad económica positiva en 2018, pasando del -0'56% en 2017, al 0'96%.

RENT. ECÓNOMICA	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	17'8	24'14	18'35	9'15
MCFIT	-2,35	-6,96	-8,87	-13,02
GO-FIT	9'41	7'07	5'25	4'74
SUPERA	0'97	-0,56	-2,27	-1,36

Tabla 5.17: Datos obtenidos de la rentabilidad económica de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

En este caso, lo más destacable es la evolución sistemática que experimenta la rentabilidad en los últimos años. Es por ello que en 2015, eran 115 las empresas con una rentabilidad económica positiva, llegando en 2018 a tener casi el 100% de las empresas una rentabilidad positiva.

Además, la empresa con el máximo nivel es de 49'35% perteneciente a la empresa Plaza de España Fitness SL., y el más bajo de 0'02% en las empresas Q Deporte Baza SL. y Gymsuju SL.

RENT. ECÓNOMICA	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>0	199	99,50%	149	74,50%	132	66,00%	115	57,50%
<0	1	0,50%	51	25,50%	68	34,00%	85	42,50%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.18: Datos obtenidos de la rentabilidad económica de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

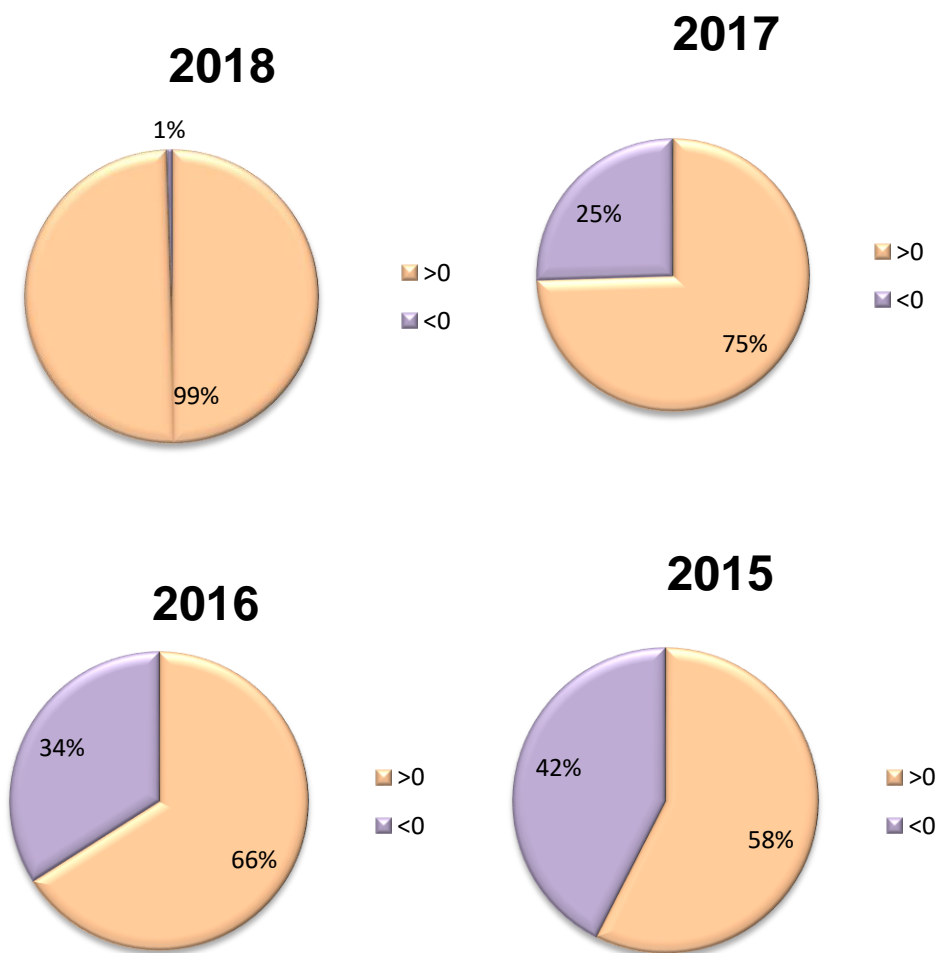


Gráfico 5.19: Representación gráfica de la rentabilidad económica de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

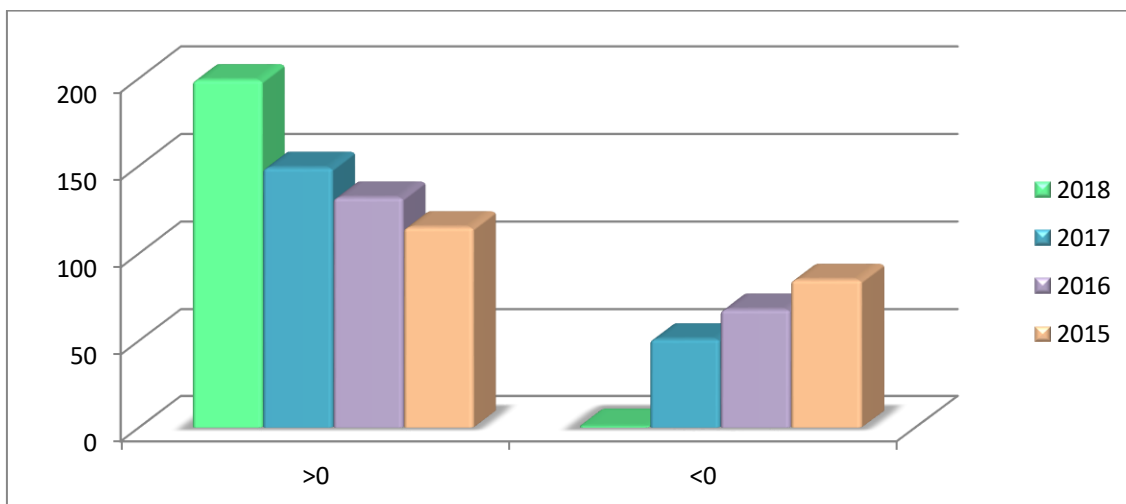


Gráfico 5.20: Representación gráfica de la rentabilidad económica de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.4.2 Rentabilidad financiera.

La rentabilidad financiera relaciona el beneficio neto de una empresa con los recursos propios. Esto puede verse como una medida para valorar los beneficios obtenidos sobre los recursos empleados en dicho ejercicio. Una rentabilidad financiera o ROE elevado, indica que la empresa posee una mayor rentabilidad en función de los recursos propios utilizados para financiarse.

Mediante la Tabla 5.19 podemos observar como las empresas Metropolitan y Supera, obtienen durante los cuatro años estudiados una rentabilidad financiera mayor que 0. Sin embargo, ambas empresas sufren un descenso de dicho ratio en el último año, pasando en Metropolitan de un 48'14% a un 31'4%.

Además, es preocupante la situación que experimenta McFit, que durante los cuatro años se encuentra con una rentabilidad financiera negativa, aunque cabe destacar que durante estos años ha conseguido minimizarlo, pasando de un -55'15% en 2015, a un -2'37% en 2018.

Por último, destacar la situación de Go-Fit, que consigue aumentar el ROE progresivamente, hasta situarse en 2018 en un 9'69%.

RENT. FINANCIERA	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	31'4	48'14	45'35	26'87
MCFIT	-2,37	-0,15	-14,47	-55,15
GO-FIT	9'69	6'99	-0,58	-0,68
SUPERA	22'37	52'68	108'93	143'38

Tabla 5.19: Datos obtenidos de la rentabilidad financiera de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

Pasando al análisis del sector, es notable el número de empresas con un ROE positivo, creciendo además a lo largo de los cuatro años. Es por ello que en 2018 son el 80% de las empresas las que poseen una rentabilidad financiera positiva.

Por otra parte, las empresas con un ROE negativo, no han utilizado la deuda para financiar el activo, sino que lo han hecho a partir de los recursos propios. Además, en el último año se ha descendido del 28% al 20%.

Los datos negativos obtenidos en la rentabilidad económica, aunque se han corregido en el último año, junto a los conseguidos en la rentabilidad financiera, nos indican una alerta para un grupo de empresas del sector, que aunque es pequeño, indica malos resultados en su gestión. Por ello, este 20% que aún queda en 2018 con índices negativos, debería replantearse una reestructuración de la administración, para poder lidiar con este tipo de problemas, que a la larga podrán ser muy negativos para ellas.

RENT. FINANCIERA	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>0	160	80,00%	145	72,50%	141	70,50%	142	71,00%
<0	40	20,00%	55	27,50%	59	29,50%	58	29,00%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.20: Datos obtenidos de la rentabilidad financiera de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

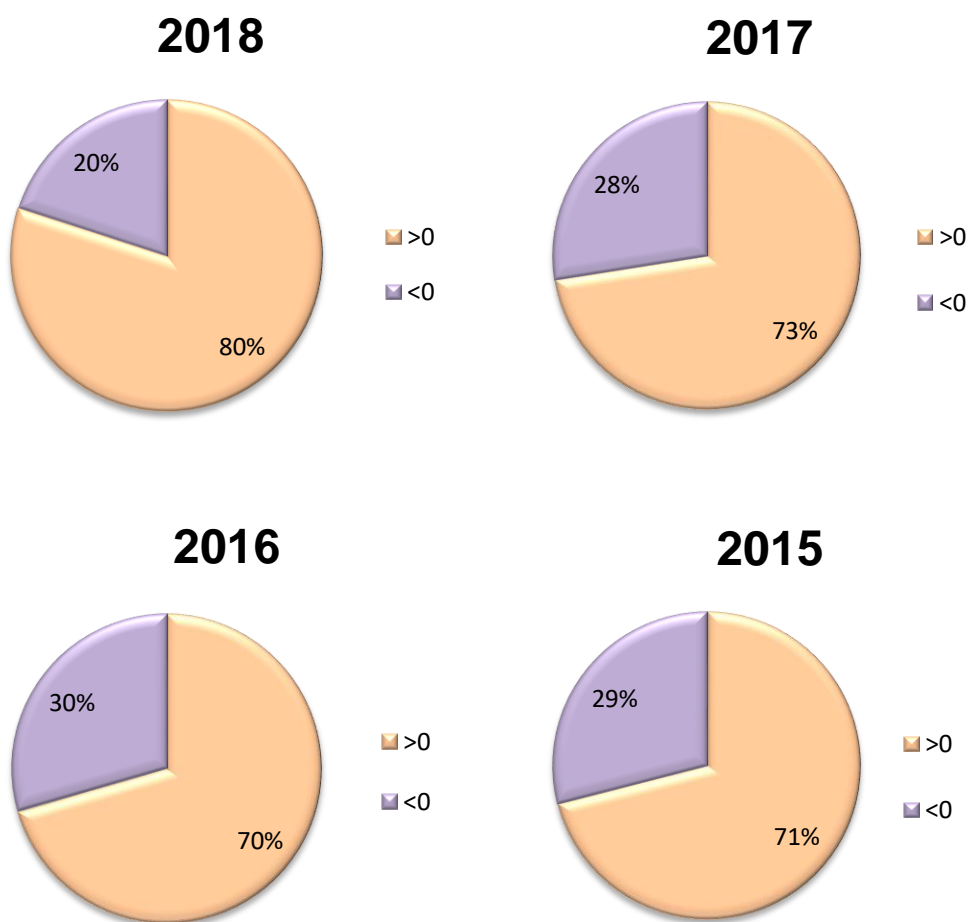


Gráfico 5.21: Representación gráfica de la rentabilidad financiera de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

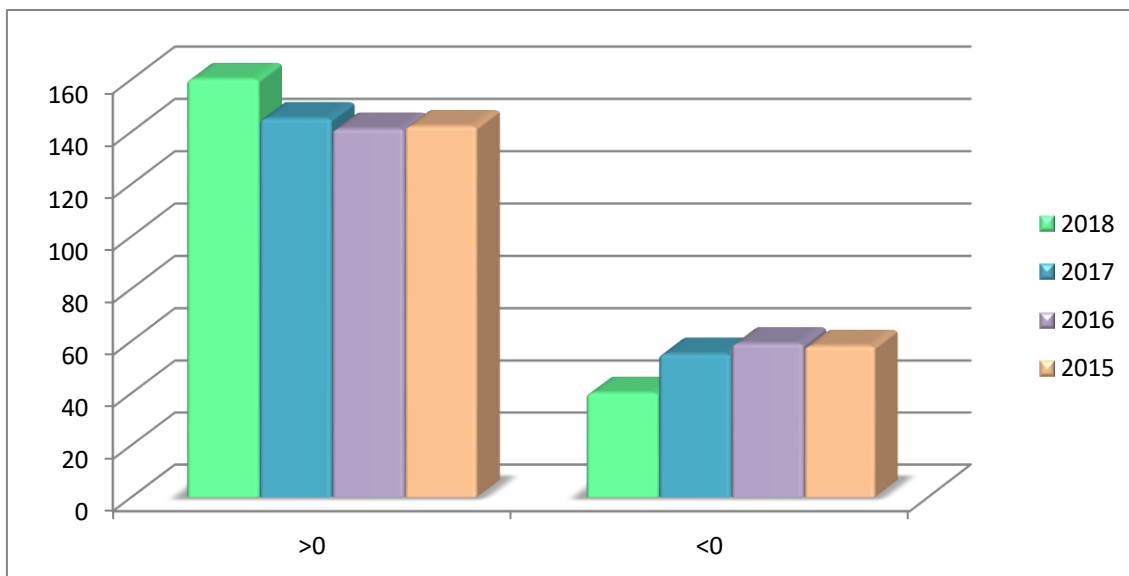


Gráfico 5.22: Representación gráfica de la rentabilidad financiera de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

5.2.4.3 Apalancamiento financiero.

El apalancamiento financiero es el cociente entre la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica. Apalancarse significa por lo tanto, en utilizar la deuda para aumentar el capital que está disponible para la inversión.

Si el valor obtenido es superior a 1, a la empresa le conviene endeudarse, pero si el valor es inferior a 1, endeudarse reduciría la rentabilidad.

Exceptuando las empresas Go-Fit y Supera, que durante los años 2017, 2016 y 2015 se encontraban con un apalancamiento inferior a 1, y en el caso de Supera, incluso valores negativos.

Esto por lo tanto, significa que si las empresas quisieran realizar nuevas inversiones, lo realizarán en fuentes externas, ya que el coste de la deuda es menor.

Además, podemos observar que las empresas Metropolitan, McFit y Go-Fit, durante los tres últimos años mantienen unos valores más o menos similares, destacando por lo tanto el caso de Supera, que pasa de obtener un valor de -94'58 en 2017, y pasando a un valor de 22'99 en 2018.

APALANCAMIENTO	2018	2017	2016	2015
METROPOLITAN	1'76	1'99	2'47	2'93
MCFIT	1'16	1'31	2'1	4'24
GO-FIT	1'03	0'98	-11	-0,14
SUPERA	22'99	-94,58	-48,07	-105,27

Tabla 5.21: Datos obtenidos del apalancamiento financiero de los años estudiados en las empresas analizadas. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

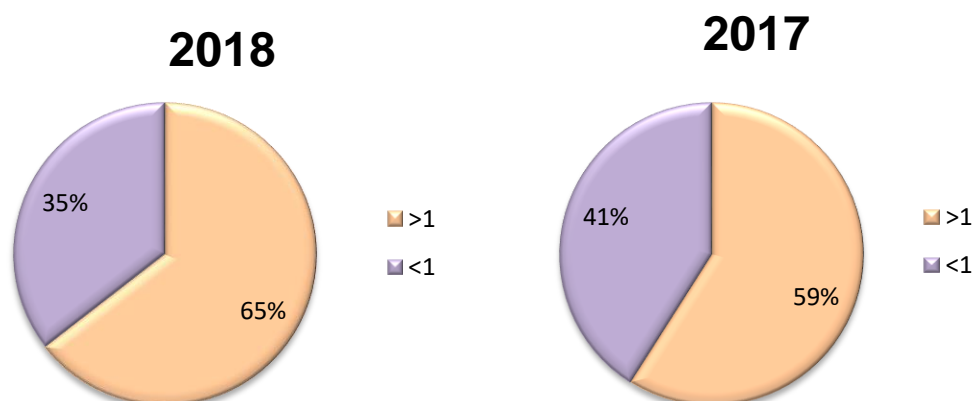
Lo más llamativo a la hora de analizar el apalancamiento financiero es el cambio que se da en 2016 respecto del 2015, y es que pasa de un 84% a un 32% el porcentaje de empresas con un apalancamiento menor a 1.

Además, en 2018 se aumenta hasta un 64% el número de empresas mayor que 1, lo que significa que pueden aún endeudarse, debido que el coste de la deuda será menor que la rentabilidad económica.

Es reseñable también, que en este año 2018, el 43% de las empresas con valores superiores a 1, pertenecen solo a Madrid y Cataluña, las comunidades con mayor número de gimnasios.

APALANCAMIENTO	2018		2017		2016		2015	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
>1	129	64,50%	118	59,00%	124	62,00%	32	16,00%
<1	71	35,50%	82	41,00%	76	38,00%	168	84,00%
TOTAL	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%	200	100,00%

Tabla 5.22: Datos obtenidos del apalancamiento financiero de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)



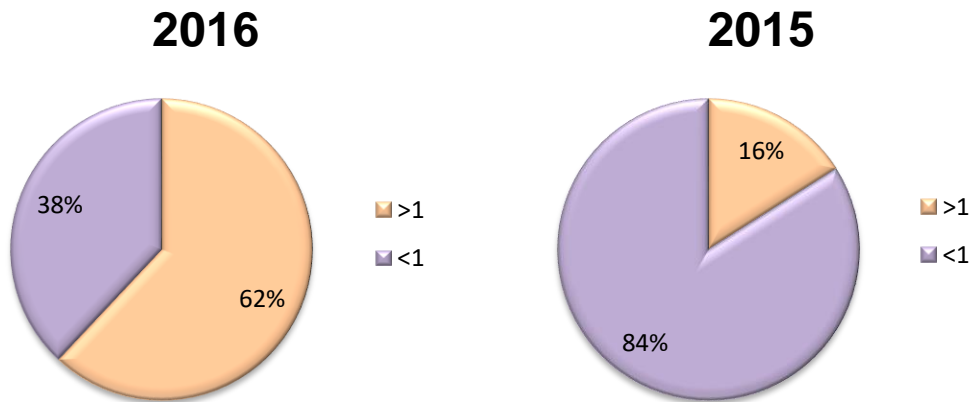


Gráfico 5.23: Representación gráfica del apalancamiento financiero de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

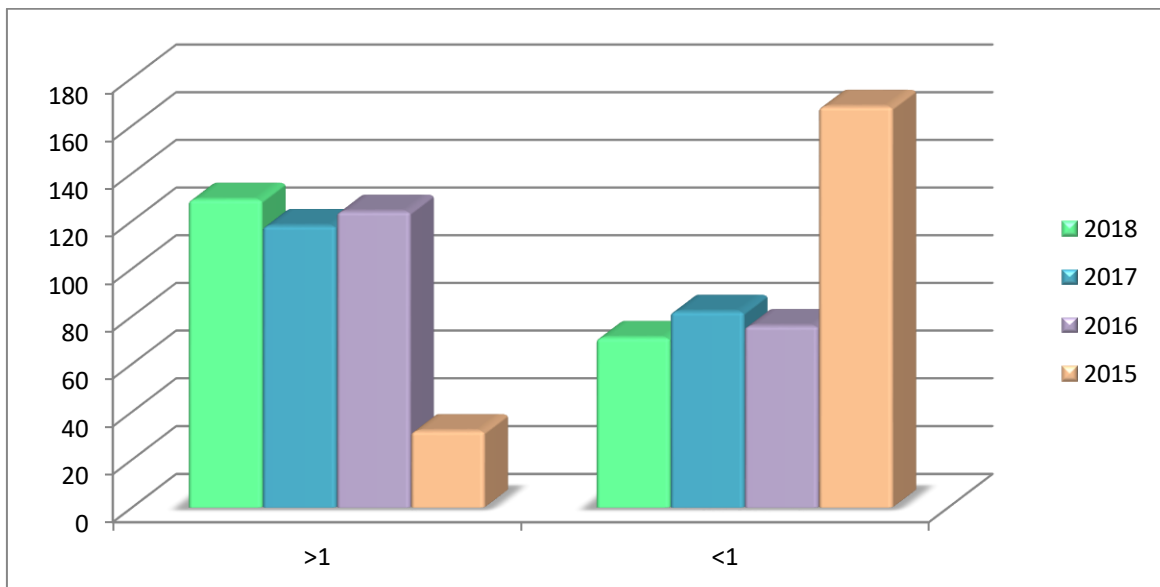


Gráfico 5.24: Representación gráfica del apalancamiento financiero de los años estudiados. (Fuente: Elaboración propia. Datos extraídos de la base de datos Sabi.)

6. CONCLUSIÓN.

Como resultado del análisis económico y financiero realizado sobre el sector del fitness, podemos destacar varias ideas importantes, tanto del sector en su conjunto, como de los principales grupos de gimnasios en los que se ha centrado el análisis, lo que permite conocer mejor el sector y entender su funcionamiento.

El sector del fitness ha experimentado un crecimiento progresivo a lo largo de los cuatro años en los que se ha realizado el análisis, desde 2015 hasta 2018, lo que refleja que el sector se encuentra en auge, principalmente desde que España comenzó a recuperarse de la crisis económica. Esto es algo bastante notable, mejorando los valores del PIB, aumentando en un 0,02%, o de facturación, llegando hasta los 320 millones, y por ende, mejorando la situación de las empresas.

Después de haber realizado el análisis económico y financiero, y de haber estudiado todas las variables, se pueden afirmar varias ideas sobre el sector.

Para empezar nos encontramos con un sector cuya liquidez a corto plazo se encuentra en unos niveles muy bajos. Esto es causado por la forma de pago y cobro con la que podemos asociar a los gimnasios, ya que los cobros se llevan a cabo en un plazo muy corto, siendo el plazo de los pagos mucho más largo. Por otro lado, los niveles de endeudamiento se sitúan altos, para poder hacer frente a las deudas, y es por ello también, que el sector posea buenos datos de solvencia. Por ende, nos encontraremos ante empresas bastante dependientes en algunos casos, en las cuales predomina la financiación ajena. Por otro lado, cabe destacar la buena rentabilidad que poseen la mayor parte de ellas, dando una buena imagen a clientes e inversores.

Por otro lado, el análisis representativo de los diferentes grupos de gimnasios, muestra diferentes opiniones sobre ellos. Por un lado, podemos afirmar lo que muestran los datos del sector, y es que todas ellas se encuentran con bajos niveles de liquidez, que sin embargo, mejoran a lo largo de los cuatro años analizados, y que esto no denota un problema, como se ha explicado con anterioridad. Aún así, las empresas Go-Fit y Supera poseen peores datos que las empresas Metropolitan y McFit.

De igual forma, los datos de endeudamiento se encuentran altos en Go-Fit y Metropolitan, lo que es normal si tenemos en cuenta los datos de liquidez, no siendo así el caso de McFit y Supera, que pese a experimentar bajos niveles, las empresas no deciden endeudarse, empeorando aún más la situación financiera de las mismas. Por lo tanto, los datos de autonomía, serán altos en las dos primeras, ya que dependen mucho más de los recursos ajenos.

Los resultados de las cuatro son bastante altos, siendo notablemente mejores en Metropolitan y McFit. Sin embargo, la rentabilidad no es tan buena en McFit y Supera, ya que los activos con los que cuentan las empresas no están bien gestionados, y por lo tanto no aportan rendimiento.

Después de poner todos los datos sobre la mesa, podemos concluir que si hablamos de tipología de gimnasios, se podrían destacar los gimnasios privados y los concesionales, ya que son aquellos que mejores resultados reportan. Aunque los gimnasios *low-cost* también obtengan mejores datos de liquidez, al no optar por endeudarse, no aportaran un buen rendimiento de sus activos.

Por último, y como visión global del sector, se puede decir, que se define como un sector con poca liquidez, pero aún así bastante solvente y muy rentable, lo que nos demuestra el gran papel que juega en este caso la financiación ajena. Además nos encontramos con un sector con características especiales, ya que esta “baja liquidez”,

es algo completamente normal, ya que la gestión de sus cobros y pagos conlleva estos resultados, sin que sea algo negativo para las empresas.

Bajo mi opinión, el sector se encuentra en un proceso de crecimiento y madurez, que gracias a la innovación tecnológica, los nuevos hábitos de vida y la forma de relacionarse de la sociedad, llegará a ser un sector importante tanto en el panorama español como en el mercado europeo.

7. BIBLIOGRAFÍA.

Delgado (2014). “Algunos pros y contras de los gimnasios low cost”. En: *Vitónica* [En línea] España, disponible en: <https://www.vitonica.com/entrenamiento/algunos-pros-y-contras-de-los-gimnasios-low-cost> [Consultado: Marzo 2020]

Deloitte (2018). “Europa sigue enganchada al mundo del fitness”. [En línea] España, disponible en: <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/europa-enganchada-fitness.html> [Consulta: Marzo 2020]

Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social – Gobierno de España. “Actividad física y salud”. [En línea] España, disponible en: <https://www.mscbs.gob.es/ciudadanos/proteccionSalud/adolescencia/beneficios.htm> [Consulta: Febrero 2020]

Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social – Gobierno de España. “Anuario de Estadísticas Deportivas.” [En línea] España, disponible en: <https://www.culturaydeporte.gob.es/dam/jcr:dc406096-a312-4b9d-bd73-2830d0affb2d/anuario-de-estadisticas-deportivas-2019.pdf> [Consulta: Mayo 2020]

Ministerio de Hacienda – Gobierno de España (2018). Informe de situación de la Economía Española artículo 15.5. [En línea] España, disponible en: <https://www.hacienda.gob.es/CDI/estabilidad%20presupuestaria/situaci%C3%B3neconomia2018.pdf> [Consulta: Marzo 2020]

Monasterios, Paz (2019). “Los gimnasios ‘low cost’ impulsan el crecimiento del sector deportivo”. En: *El País* [En línea] España, disponible en: https://elpais.com/economia/2019/04/03/actualidad/1554300238_620112.html [Consultado en: Marzo 2020]

Palco 23 (2018). “El ‘fitness’ español, un sector que mueve más de 2.000 millones de euros al año. Edición del 16 de marzo de 2018.” *Palco 23* [En línea] España, disponible en: <https://www.palco23.com/fitness/el-fitness-espanol-un-sector-que-mueve-mas-de-2000-millones-de-euros.html> [Consulta: Febrero 2020]

Palco 23 (2019). “El negocio de los gimnasios en España crece un 2,5% en 2018, hasta 2.291 millones de euros. Edición del 4 de abril de 2019.” *Palco 23* [En línea] España, disponible en: <https://www.palco23.com/fitness/el-negocio-de-los-gimnasios-en-espana-crece-un-25-en-2018-hasta-2291-millones-de-euros.html> [Consulta: Febrero 2020]

SABI. Sistema de Análisis de Balances Ibéricos [En línea]. Disponible en: <https://sabi.bvdinfo.com/> [Consulta: Marzo-Abril 2020].

Zoom Mundo Fitness (2018). “Mercado del fitness en España”. *LifeFitness* [En línea] España, disponible en: https://lifefitness.es/sites/g/files/dtv376f/Zoom%20Mercado%202018_LifeFitness.pdf [Consulta: Marzo 2020]

Apuntes de la asignatura de Análisis Contable – Grado en Administración y Dirección de empresas (2019-2020). Universidad de Cantabria.