

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/1624/25 FORUS/INACUA

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 4 de noviembre de 2025, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la notificación de la concentración económica consistente en la adquisición por parte de FORUS DEPORTE Y OCIO, S.L.U. (FORUS) del control exclusivo de INACUA CENTROS DEPORTIVOS, S.L.U (INACUA) mediante la compra del 100% de sus participaciones sociales.
- (2) La notificación fue realizada por FORUS según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma y según lo establecido en el artículo 54.1.a) del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **4 de diciembre de 2025**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de FORUS del control exclusivo sobre INACUA mediante la compra del 100% de sus participaciones sociales.
- (5) La operación se instrumentará a través de un acuerdo marco de compraventa entre FORUS, en calidad de comprador y Serveo Servicios, S.A.U.¹, en calidad de vendedor, sujeto a la autorización previa de la CNMC.
- (6) La operación responde a la definición de concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

3. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

¹ Propiedad al 100% del Grupo Serveo, S.L.

- (8) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC, para su notificación al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

4. EMPRESAS PARTÍCIPES

4.1. Adquirente: FORUS

- (9) FORUS está controlada por Lynstone SSF Holdings, Sàrl quien ostenta el 100% de su capital social. Ésta es a su vez propiedad al 100% de Lynstone Special Situations Master Fund SCSp. Ninguna persona física o jurídica controla más del 20% de este último.
- (10) FORUS se dedica a la prestación de servicios de instalaciones deportivas, principalmente centros deportivos municipales en régimen de concesión², operando un total de 47 en España. Además, también gestiona y construye de forma residual centros privados.
- (11) El volumen de negocios de FORUS en 2024, conforme al artículo 5 del RDC, fue:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE FORUS (millones de euros) en 2024		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificante

4.2. Adquirida: INACUA

- (12) INACUA está controlada por el Grupo Serveo, S.L., propiedad a su vez del fondo de inversión Portobello Capital. Se dedica a la prestación de servicios de instalaciones deportivas en régimen de concesión, operando un total de 10 centros deportivos municipales en España³.
- (13) El volumen de negocios de INACUA en 2024, conforme al artículo 5 del RDC, fue:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE INACUA (millones de euros) en 2024		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

² La administración, normalmente municipal, es la titular del centro y concede a un operador mediante licitación pública la gestión de la instalación deportiva a cambio de un canon. El concesionario asume el riesgo operacional, financiando y gestionando la instalación, y recupera su inversión y/o sus gastos mediante las tarifas que cobra a los usuarios.

³ INACUA también gestiona un centro deportivo en Aranda del Duero que no forma parte del perímetro de la operación.

5. MERCADOS RELEVANTES

5.1. Mercados de producto

- (14) La operación se enmarca en el mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas⁴, el cual excluye instalaciones monodeportivas. Este mercado ha sido estudiado por la CNMC⁵, la Comisión Europea⁶ y la CMA⁷.
- (15) El precedente comunitario M.3169 BRIDGEPOINT CAPITAL/DVL/HOLMES PLACE, si bien analizó el mercado amplio de instalaciones deportivas, reconoció la posibilidad de establecer una segmentación más detallada en función de la estructura tarifaria y de las instalaciones ofrecidas. Esta posibilidad ha sido reconocida en los precedentes posteriores.
- (16) Esta línea abría la puerta a distinguir entre las instalaciones de titularidad pública y de titularidad privada, al constatarse diferencias en ese momento (2003) en la estructura de tarifas⁸ y en las instalaciones ofertadas⁹. No obstante, ya se apuntaba a una convergencia entre ambas, recalando la existencia de instalaciones públicas gestionadas por operadores privados. De hecho, en los precedentes de la CMA, la segmentación no se realizó en función de la titularidad de la instalación, sino en base a los criterios primigenios de estructura tarifaria e instalaciones ofertadas.

5.1.1. Mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas

- (17) Esta DC, en consistencia con los precedentes mencionados, analizará el **mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas**, haciendo un análisis más detallado mediante una doble segmentación, diferenciando por instalaciones ofertadas y por la estructura tarifaria.
- (18) Por un lado, la segmentación en función de las **instalaciones ofertadas**, diferencia entre centros deportivos y gimnasios.
- (19) De acuerdo con la notificante, para que una instalación pueda ser calificada como centro deportivo, debe cumplir con los siguientes requisitos cumulativos: (i) disponer de instalaciones para al menos una disciplina deportiva específica¹⁰, (ii) incluir sala de musculación y cardio orientada al fitness y (iii) no centrarse

⁴ Este mercado se definió en el precedente M.6982 ALTOR FUND III/TRYGHEDSGRUPPEN/ ELIXIA/ HFN GROUP como "operation of fitness clubs". En esta operación se definirá este mercado como "prestación de servicios de instalaciones deportivas" en línea con el precedente C/1451/24 BASIC FIT/RSG SPAIN.

⁵ C/1451/24 BASIC FIT/RSG SPAIN.

⁶ M.3169 BRIDGEPOINT CAPITAL/DVL/HOLMES PLACE; M.6354 CVC/ VIRGIN GROUP HOLDINGS/ VIRGIN ACTIVE GROUP; M.6982 ALTOR FUND III/TRYGHEDSGRUPPEN/ ELIXIA/ HFN GROUP.

⁷ ME/4994/11 Acquisition by Virgin Active Holdings Limited of Esporta Racquets and Non-Racquets Holdings; ME/6526-15 Acquisition by Pure Gym of the LA Fitness business. Anticipated combination of Pure Gym Limited and The Gym Limited.

⁸ En ese momento, las instalaciones deportivas públicas contaban con un sistema de pago por uso mientras que las privadas seguían un modelo de tarifa de suscripción, consistente en una cuota por suscripción única y una cuota mensual sin límite de tiempo.

⁹ En ese momento, las instalaciones públicas tendían centrarse en actividades deportivas puras mientras que las privadas en instalaciones de fitness.

¹⁰ Estas infraestructuras pueden ser pistas de pádel, tenis, squash u otros deportes de raqueta, pistas polideportivas (baloncesto, fútbol sala, voleibol, balonmano, etc.) y piscinas a partir de 20 metros.

exclusivamente en una disciplina deportiva. Según la notificante, los centros deportivos ofrecen a los usuarios una gama amplia y diversificada de servicios e infraestructuras deportivas bajo un mismo recinto o complejo, permitiendo el ejercicio de varias disciplinas, todas con el mismo o similar poder de atracción para el usuario. Esta DC comparte dicha definición.

- (20) El segmento de gimnasios recoge aquellas instalaciones deportivas centradas en el fitness en general que, disponen, al menos, de una sala de máquinas y de pesas de uso libre para el demandante de dicho servicio, excluyendo aquellas instalaciones en las que sólo se entrena un tipo de disciplina deportiva mediante clases de ejercicios¹¹.
- (21) INACUA sólo está presente en el segmento de prestación de servicios de centros deportivos, donde también opera FORUS.
- (22) De acuerdo con precedentes¹², también se puede realizar una segmentación basada en la **estructura tarifaria**. En esta línea, se podría diferenciar entre instalaciones deportivas de gama alta y media. Así, se incluirían en la gama media los centros deportivos en régimen de concesión junto con los gimnasios no premium, por su similitud en precios (30-40 €), mientras que la gama alta abarcaría los centros deportivos privados y los gimnasios premium, con tarifas en torno a 100 €. Además, las instalaciones de gama alta se caracterizan por tener una mayor cantidad de personal cualificado a disposición de los clientes y una menor ratio de usuario por instalación, así como instalaciones de mayor calidad y/o una oferta de servicios complementarios.
- (23) INACUA sólo está presente en el segmento de prestación de servicios de instalaciones deportivas de gama media, al gestionar exclusivamente centros deportivos en régimen de concesión, donde también opera FORUS.

5.1.2. Mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión

- (24) El mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión recoge la competencia entre los distintos operadores para ser adjudicatarios de un contrato de concesión con las administraciones públicas para gestionar un centro deportivo. El adjudicatario asume el derecho exclusivo de explotación económica del centro, a cambio del pago de un canon de gestión.
- (25) Tanto la adquirente como la adquirida están presentes en este mercado.

¹¹ Este segmento se estudió en profundidad en el precedente C/1451/24 BASIC FIT/RSG SPAIN, donde se distinguió entre gimnasios “premium” y “no premium”, considerando gimnasios premium aquellos que dispusieran de al menos 3 de las siguientes instalaciones: (i) gimnasio; (ii) clases de ejercicio; (iii) piscina; (iv) sauna; (v) cafetería; (vi) guardería; y (vii) tratamientos de belleza/spa.

¹² Estos servicios pueden ser entrenamiento personal y/o asesoramiento deportivo, servicios de fisioterapia, rehabilitación o salud, espacios de spa, wellness, sauna, baño turco o similares o ludoteca, etc.

5.2. Mercados geográficos

5.2.1. Mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas

- (26) El precedente C/1451/24 BASIC-FIT/RSG SPAIN delimitó los mercados afectados mediante isócronas de 15 minutos en coche alrededor de cada una de las instalaciones adquiridas¹³. Esta DC seguirá esta delimitación geográfica para analizar el mercado de prestación de instalaciones deportivas. Además, la amplia mayoría de las instalaciones afectadas por la operación ofrecen a los usuarios un servicio de aparcamiento gratuito¹⁴.
- (27) De las 10 instalaciones deportivas gestionadas por INACUA, FORUS solapa su actividad en la isócrona de 15 minutos en coche en 6 de ellas: Inacua-La Canaleja, Inacua-Los Cantos, Inacua-Málaga, Inacua-Murcia e Inacua-Zaragoza. La instalación deportiva de FORUS que opera en la isócrona de la instalación deportiva de Inacua-Granada, es un centro deportivo que no opera en régimen de concesión.
- (28) A la vista de lo expuesto se analizará el mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas, de dimensión local, centrando el análisis en el segmento de centros deportivos e instalaciones deportivas de gama media, donde se solapa la actividad de las partes.

5.2.2. Mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión

- (29) El **mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión** se analizará a nivel nacional, ya que, aunque la entidad licitante sea habitualmente un ayuntamiento, las licitaciones son homogéneas a nivel nacional, estando abiertas a cualquier operador en todo el territorio sin exigir presencialidad, ya que la titularidad de la instalación pertenece a la administración y no al concesionario.

6. ANÁLISIS DE MERCADOS

6.1. Estructura de la oferta

- (30) El informe "*European Health and Fitness Market Report 2025*"¹⁵ señala que [CONFIDENCIAL].
- (31) Según la notificante, en 2024 destaca la llegada de nuevos actores relevantes al mercado español como Planet Fitness y la apertura de gimnasios por otros operadores importantes, como Fitness Park Group (que ha inaugurado más de 20 clubes en 2024).

¹³ Adicionalmente, se consideraron isócronas de 15 minutos a pie en el centro de Madrid (dentro de la M-30) y Barcelona. Ninguna de las instalaciones deportivas de INACUA se encuentran en estas dos localizaciones.

¹⁴ Salvo los centros de Inacua Los Cantos (frente al centro, hay un aparcamiento gratuito usado por sus clientes) y la Granja (Zaragoza).

¹⁵ [European Health & Fitness Market Report 2025](#) | Europe Active.

- (32) Operadores de distinto perfil han contribuido a esta dinámica mediante estrategias de crecimiento orgánico, franquicias y adquisiciones¹⁶, lo que ha permitido aumentar significativamente la densidad de clubes en el país. Esta tendencia se enmarca, como muestra el citado informe, en un contexto continental igualmente favorable: el número total de socios en Europa ha superado los 71 millones y los ingresos del sector alcanzan ya los 36.000 millones de euros.

6.1.1. Mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas

- (33) La notificante señala que el **mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas** está muy fragmentado, ya que coexisten grandes cadenas como Basic-Fit o Synergym, operadores regionales como DiR, concesionarios municipales y pymes, todos ellos con modelos de negocio muy diversos (*low cost*, premium, boutique, concesiones públicas, franquicias, etc.).
- (34) Según el informe publicado “*Estudio de Evolución y tendencias del sector de instalaciones deportivas*”¹⁷, el sector de las instalaciones deportivas se compuso en 2022 de aproximadamente 31.869 empresas. En éste, se muestra que la estructura de la oferta está fuertemente atomizada, ya que el 92,6% de los operadores son microempresas (menos de 10 empleados), el 6,4% son pequeñas empresas (entre 10 y 49 empleados) y sólo el 1% son grandes empresas (más de 49 empleados).
- (35) Respecto a la distribución geográfica, el citado informe señala que la provincia de Madrid lidera el sector de las instalaciones deportivas concentrando aproximadamente 2.771 empresas de instalaciones deportivas, superando a Barcelona, que cuenta con 2.331. Este patrón subraya la posición preeminente de ambas metrópolis como ejes tanto económicos como deportivos. En términos relativos, algunas regiones como Melilla o las provincias de Girona y Huesca destacan por el elevado número de instalaciones deportivas.
- (36) En el **mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas**, a nivel **nacional**, la entidad resultante ostentará una cuota del [0-5]% con adición de [0-5]¹⁸, atendiendo al número de centros. Los principales operadores son Basic-Fit ([0-5]%) y VivaGym ([0-5]%).
- (37) A nivel **local**, la cuota resultante es inferior al 15% en todos los mercados geográficos donde se ubican las instalaciones adquiridas.

¹⁶ Por ejemplo, podrían citarse las compras por parte de VivaGym de varias cadenas de gimnasios. Fuente: Expansión [VivaGym compra ocho cadenas para vencer a Basic-Fit](#).

¹⁷ Fuente: FUNDAE [estudio-tendencias-instalaciones-deportivas.pdf](#)

¹⁸ La cuota resultante atendiendo al número de miembros es del [5-10]% con adición de [0-5]%),

TABLA 1. Prestación de servicios de instalaciones deportivas

Municipio	Instalación adquirida	Cuota adquirente	Cuota adquirida	Cuota conjunta
Instalaciones deportivas con solapamiento				
Alcorcón	Inacua- La Canaleja	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%
Málaga	Inacua-Málaga	[5-10]%	[0-5]%	[10-20]%
Alcorcón	Inacua-Los Cantos	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%
Granada	Inacua-Granada	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%
Zaragoza	Inacua- Zaragoza	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%
Murcia	Inacua-Murcia	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%
Instalaciones deportivas sin solapamiento				
Andratx	Inacua-Andratx	-	[5-10]%	[5-10]%
Torrejón de Ardoz	Inacua-Torrejón de Ardoz	-	[5-10]%	[5-10]%
L'Arboç	Inacua-L'Arboç	-	[5-10]%	[5-10]%
Sant Quirze	Inacua-Sant Quirze	-	[0-5]%	[0-5]%

Fuente: Notificante

- (38) En lo que concierne al segmento de centros deportivos, a nivel **local**, la cuota resultante es superior al 15% en todos los mercados asociados a los 10 centros deportivos adquiridos. Algunos de los principales competidores de las partes son GO Fit, Enjoy y BeOne.

TABLA 2. Prestación de servicios de centros deportivos

Municipio	Centro deportivo adquirido	Cuota adquirente	Cuota adquirida	Cuota conjunta	Cuota primer competidor	Cuota segundo competidor
Centros deportivos con solapamiento						
Zaragoza	Inacua-Zaragoza	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	Metropolitan ([10-20]%)	Enjoy ([10-20]%)
Málaga	Inacua-Málaga	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	Vals Sport ([50-60]%)	Go Fit ([10-20]%)
Granada	Inacua-Granada	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	Be One ([10-20]%)	Go Fit ([10-20]%)
Murcia	Inacua-Murcia	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	UMUfitness ([10-20]%)	Enjoy ([10-20]%)
Alcorcón	Inacua- La Canaleja	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	Eurogym ([10-20]%)	Arpogym ([10-20]%)
Alcorcón	Inacua-Los Cantos	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%	Enjoy ([5-10]%)	Supera ([5-10]%)
Centros deportivos sin solapamiento						
Torrejón de Ardoz	Inacua-Torrejón de Ardoz	-	[50-60]%	[50-60]%	La Garena ([50-60]%)	-
Andratx	Inacua-Andratx	-	[50-60]%	[50-60]%	Viding Calvià ([50-60]%)	-
L'Arboç	Inacua-L'Arboç	-	[20-30]%	[20-30]%	Padel Center ([20-30]%)	VillarencAqua ([20-30]%)

TABLA 2. Prestación de servicios de centros deportivos

Municipio	Centro deportivo adquirido	Cuota adquirente	Cuota adquirida	Cuota conjunta	Cuota primer competidor	Cuota segundo competidor
Centros deportivos con solapamiento						
Sant Quirze	Inacua-Sant Quirze	-	[20-30]%	[20-30]%	QWellness ([20-30]%)	Q Sport ([20-30]%)

Fuente: Notificante

- (39) Respecto al segmento de instalaciones deportivas de gama media, a nivel **local**, la cuota resultante es inferior al 15% en todos los mercados afectados, a excepción del asociado a la instalación deportiva Inacua-Andratx ([20-30]%), donde no se producen solapamientos. Algunos de los principales competidores de las partes son Basic-Fit, VivaGym y Synergym.

TABLA 3. Prestación de servicios de instalaciones deportivas de gama media

Municipio	Instalación deportiva adquirida	Cuota adquirente	Cuota adquirida	Cuota conjunta	Cuota primer competidor	Cuota segundo competidor
Instalaciones deportivas con solapamiento						
Alcorcón	Inacua- La Canaleja	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%	Basic-Fit ([10-20]%)	Fit-Star ([0-5]%)
Málaga	Inacua-Málaga	[5-10]%	[0-5]%	[10-20]%	Vals Sport ([20-30]%)	Basic-Fit ([10-20]%)
Alcorcón	Inacua-Los Cantos	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%	Basic-Fit ([10-20]%)	Dream-Fit ([10-20]%)
Zaragoza	Inacua- Zaragoza	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	Basic-Fit ([10-20]%)	Synergym ([5-10]%)
Murcia	Inacua-Murcia	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	Synergym ([10-20]%)	Basic-Fit ([0-5]%)
Instalaciones deportivas sin solapamiento						
Andratx	Inacua-Andratx	-	[20-30]%	[20-30]%	Viding Calvià ([20-30]%)	Slastic Gym ([20-30]%)
L'Arboç	Inacua-L'Arboç	-	[10-20]%	[10-20]%	Venom Fitness ([10-20]%)	VilarencAqua ([10-20]%)
Torrejón de Ardoz	Inacua-Torrejón de Ardoz	-	[5-10]%	[5-10]%	Basic-Fit ([30-40]%)	Synergym ([5-10]%)
Sant Quirze	Inacua-Sant Quirze	-	[5-10]%	[5-10]%	VivaGym ([10-20]%)	Anytime Fitness ([10-20]%)
Granada	Inacua-Granada	-	[5-10]%	[5-10]%	Basic-Fit ([20-30]%)	Synergym ([10-20]%)

Fuente: Notificante

6.1.2. Mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión.

- (40) Por su parte, el **mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión** ha experimentado un

crecimiento similar en los últimos años. Según el informe “*Gestión de Instalaciones Deportivas*” publicado en 2025 por el observatorio sectorial DBK, [CONFIDENCIAL]¹⁹.

- (41) [CONFIDENCIAL]²⁰.
- (42) A nivel **nacional**, la cuota resultante en 2024 atendiendo al número de centros²¹ es del [20-30]% con adición de [5-10]%. En este mercado, las partes se ven confrontadas a la competencia activa de grupos como Supera ([10-20]%), BeOne ([10-20]%), GO Fit ([5-10]%) o Eurofitness ([5-10]%)²².

6.2. Estructura de la demanda y precios

- (43) La **demand**a del **mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas** está constituida por los usuarios finales que acuden al centro deportivo. El acceso a las instalaciones deportivas se realiza de forma frecuente a través de suscripciones o membresías (mensuales, trimestrales o anuales).
- (44) Los usuarios finales priorizan factores como la ubicación, el precio y la relación calidad-precio. De acuerdo con la notificante, no existe una fidelidad de marca elevada, lo que explica parcialmente la rotación de clientes entre operadores²³. En esta línea, los costes de cambio económico y administrativos que deben afrontar los clientes para cambiar de operador son generalmente reducidos.
- (45) La práctica de ejercicio físico regular constituye uno de los principales factores que determina la asistencia a las instalaciones deportivas. Según datos del Instituto Nacional de Estadística en 2022²⁴ el porcentaje de población que realizó ejercicio físico regular se situó en, aproximadamente, 37,7%; lo que representa un aumento de 12,6 puntos porcentuales desde 2014, donde esta tasa se situó en el 25,1%. Por otro lado, el porcentaje de personas que se declararon sedentarias en 2022 fue del 27,4%, 9,3 puntos porcentuales menos que en 2014.
- (46) El informe “*Estudio de Evolución y tendencias del sector de instalaciones deportivas*”²⁵ sugiere que los efectos negativos del aumento del sedentarismo asociado a la actividad laboral principal están impulsando un cambio en el comportamiento de los consumidores hacia estilos de vida más activos.

¹⁹ Fuente: Observatorio Sectorial DBK [Gestión de Instalaciones Deportivas | DBK Observatorio Sectorial](#)

²⁰ [CONFIDENCIAL].

²¹ La notificante ha estimado la cuota basándose en el nº de centros explotados (185) por los grandes operadores (GoFit, Supera, BeOne etc.). No obstante, se estiman 1300 en total, por lo que las cuotas estarían sobreestimadas.

²² Otros competidores de las partes según la notificante son DreamFit, Enjoy y Vals Sport.

²³ Sin embargo, la notificante indica que existe un segmento de clientes, por ejemplo, aquellos que viajan asiduamente o residen en áreas metropolitanas que valoran pertenecer a una cadena por la posibilidad de disfrutar de las instalaciones en múltiples ubicaciones.

²⁴ Fuente: [Encuesta de Condiciones de Vida del INE-Módulo de salud-Ejercicio físico regular y sedentarismo en el tiempo libre](#)

²⁵ Fuente: Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (FUNDAE) [estudio-tendencias-instalaciones-deportivas.pdf](#)

- (47) El aumento de la práctica de ejercicio físico regular explica que el sector fitness se encuentre en plena expansión. Según el informe "*European Health and Fitness Market Report 2025*"²⁶ [CONFIDENCIAL].
- (48) En paralelo, el sector de las instalaciones deportivas está inmerso en una profunda transformación de sus modelos de negocio, impulsada por la necesidad de adaptarse a las preferencias de los usuarios. Un pilar central de esta estrategia es la adopción de sistemas de abono y suscripción flexibles que combinan acceso a instalaciones deportivas, clases virtuales y entrenamientos personalizados.
- (49) En lo que respecta al segmento de centros deportivos, los clientes objetivos son familias y usuarios que buscan una oferta que englobe la práctica de varias actividades deportivas a un precio competitivo. Dentro de estas actividades deportivas, destacan la piscina, la oferta de clases dirigidas y la práctica de deportes como el pádel²⁷.
- (50) En lo que respecta al segmento de instalaciones deportivas de gama media, los clientes objetivos son usuarios especialmente sensibles al precio que buscan realizar ejercicio físico bien de forma autónoma o en clases grupales. Estos usuarios valoran los precios reducidos y la flexibilidad de horarios²⁸.
- (51) En lo que respecta al **mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión**, la demanda proviene de las Administraciones Públicas (normalmente ayuntamientos) que quieren externalizar la gestión de sus instalaciones deportivas. La Administración Pública opta por la concesión por varias razones entre las que se encuentran compartir riesgos con el concesionario, aumentar la eficiencia en la gestión de la instalación y presentar una propuesta de valor para el usuario final. Por tanto, en la licitación la Administración no sólo requiere una oferta económica viable sino una propuesta con elevada calidad técnica que beneficie al usuario final.
- (52) En relación con los niveles de precios, en el **mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas**, se observa una notable dispersión de tarifas con cuotas mensuales que oscilan entre los 20 hasta superar los 100 euros. Podemos clasificar las instalaciones deportivas en los dos segmentos analizados anteriormente: instalaciones de gama alta (cuotas mensuales superiores a 60 euros), que comprenden los gimnasios premium o los centros deportivos de titularidad privada, y la gama media (cuotas mensuales inferiores a 60 euros), que incluye los gimnasios no premium, y las instalaciones operadas bajo régimen de concesión²⁹.

²⁶ <https://www.deloitte.com/de/de/Industries/consumer/research/report-european-health-fitness.html> The European Health & Fitness Market Report 2025 - EuropeActive Europe Active

²⁷ Instituto de Ciencias de la Salud y la Actividad Física: Evolución del mercado de gimnasios y del fitness en España (2000-actualidad).

²⁸ Ibid

²⁹ Ibid

- (53) En el marco de la presente operación, las instalaciones deportivas afectadas son centros deportivos operados en régimen de concesión, los cuales deben presentar una oferta económica que será evaluada por la Administración según los criterios establecidos en los pliegos de contratación. Las tarifas que deben fijar los centros deportivos a los usuarios durante la vigencia del contrato se recogen en el contrato de concesión que se concede al licitador con la mayor puntuación. De acuerdo con la notificante, estas tarifas pueden ser objeto de revisión periódica, aunque limitada (normalmente anual y conforme a índices como el IPC),
- (54) De acuerdo con la notificante, las cuotas mensuales que figuran en los contratos de concesión entre las partes y las administraciones públicas en cada centro deportivo pueden cambiar en función del usuario atendiendo a varios factores como la edad, el número de miembros inscritos de la familia, el horario de uso o la duración de la membresía.
- (55) En lo que respecta a FORUS, existe una amplia dispersión en el precio del abono individual mensual adulto entre centros deportivos. Esto se debe en gran medida a que FORUS no sólo opera centros deportivos en régimen de concesión (con tarifas generalmente similares a otras instalaciones de gama media) sino que también gestiona centros privados propios (con tarifas generalmente similares a otros centros de gama alta). Así, el precio del abono individual adulto mensual oscila entre los [CONFIDENCIAL] euros y los [CONFIDENCIAL] euros, situándose el abono individual medio en torno a los [CONFIDENCIAL] euros. En aproximadamente un [CONFIDENCIAL] % de sus centros la cuota mensual es inferior a [CONFIDENCIAL] euros. Los centros deportivos donde el precio del abono individual adulto supera los [CONFIDENCIAL] euros (tarifas similares a otras instalaciones deportivas de gama alta) se encuentran mayoritariamente en la Comunidad de Madrid o en la provincia de Barcelona. Para los abonos individuales senior, los precios oscilan entre [CONFIDENCIAL] euros y [CONFIDENCIAL] euros. Finalmente, en el caso del abono familiar, los precios oscilan entre [CONFIDENCIAL] euros y [CONFIDENCIAL] euros.
- (56) En lo que respecta a INACUA, la dispersión en las cuotas mensuales es menor que la de FORUS, oscilando entre [CONFIDENCIAL] y [CONFIDENCIAL] euros, dependiendo de la ubicación del centro y los servicios e infraestructuras ofrecidos. Esta menor oscilación está directamente influenciada por hecho de que todas las instalaciones gestionadas por INACUA operan en régimen de concesión. Por otro lado, INACUA ofrece una mayor variedad de abonos que FORUS que difieren sobre la base de diversos factores entre los que se encuentran la edad, horario, duración de la membresía y número de usuarios inscritos.
- (57) La notificante indica que las tarifas de INACUA están en línea con las de los gimnasios no premium. De esta forma los gimnasios no premium fijan una cuota mensual que oscila entre los 24 y los 37 euros, según la notificante.

6.3. Barreras a la entrada y competencia potencial

- (58) En lo referente a las **barreras de entrada** en el **mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas**, la notificante considera que no hay barreras significativas de carácter económico o regulatorio.
- (59) Las barreras de tipo administrativo no son sustancialmente diferentes, en opinión de la notificante, de las exigidas para la apertura de cualquier establecimiento en el ámbito privado en el que se preste un servicio de atención y servicio o venta directos al público, tratándose, en concreto, de la obtención de una licencia de apertura y actividad y de una licencia de obras si esta última fuera necesaria.
- (60) En lo que concierne al **mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión**, los requisitos para participar en una licitación dependen de cada caso, pero en líneas generales de acuerdo con la notificante se trata de acreditar experiencia en la gestión de instalaciones deportivas, garantizar un determinado horario de apertura, solvencia económica y capacidad financiera para ejecutar las inversiones necesarias para la puesta en marcha del centro.
- (61) La notificante señala que estos requisitos no suponen una limitación al acceso ya que existe competencia entre los operadores interesados y permiten asegurar la calidad y viabilidad del proyecto. En esta línea la notificante señala que las actuaciones que debe realizar un concesionario para operar un centro deportivo (preparación de las instalaciones, dotación de equipo y organización del servicio) son equivalentes a las que se realizan en el ámbito privado.
- (62) Esta DC coincide con que los requisitos no suponen grandes barreras de entrada que limiten la competencia por el mercado, si bien, en la práctica, su cumplimiento puede ser en algunos casos más sencillo para empresas grandes y experimentadas con mayor capacidad económica y financiera.
- (63) En lo relativo a la **competencia potencial**, el sector del fitness en España se encuentra en constante evolución, con nuevos modelos de negocio que se unen a los gimnasios tradicionales y a las cadenas privadas que gestionan instalaciones municipales en régimen de concesión administrativa³⁰.
- (64) Destacan en este sentido las elevadas expectativas de crecimiento que presentan las instalaciones de gama media³¹. Asimismo, la reciente proliferación de estudios especializados o boutique (boxeo, yoga, entrenamiento personalizado, etc.)³² podría generar cierta presión competitiva sobre las instalaciones de gama media. A título ilustrativo, en el año 2021, el 64% de las aperturas correspondieron a instalaciones encajadas dentro del concepto boutique, una tendencia que continuó en 2022³³.

³⁰ C/1451/24 BASIC FIT/RSG SPAIN

³¹ Véase, por ejemplo: [2024, el Año del Crecimiento para los Gimnasios en España](#)

³² Ibid.

³³ Fuente: FUNDAE [estudio-tendencias-instalaciones-deportivas.pdf](#)

- (65) Las instalaciones deportivas de 24 horas o los centros de salud integral son otros modelos de negocio que están creciendo en los últimos años. Las instalaciones de 24 horas buscan adaptarse a la diversidad de estilos de vida y horarios laborales de los usuarios. Los centros de salud integral, por su parte, incorporan servicios que van más allá del entrenamiento físico como el asesoramiento nutricional y la práctica del *mindfulness*³⁴.
- (66) Además, de acuerdo con la notificante, están haciendo irrupción en el mercado nuevos entrantes, de diferente perfil, como la cadena francesa de centros On Air, del segmento gama media, que puso en marcha en 2023 su primer local en Valencia, y tiene la intención de terminar 2025 con un total de siete centros en España.
- (67) Asimismo, la notificante señala que han entrado recientemente en el mercado varias cadenas estadounidenses, entre ellas, Gold's Gym, que ha abierto su primer gimnasio en España, en Terrasa; la cadena estadounidense Barry's, que cuenta con un centro en Madrid y otro en Barcelona; y Planet Fitness, que cuenta con cuatro centros.
- (68) En lo que respecta a la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión, de acuerdo con el informe citado de DBK, [CONFIDENCIAL].
- (69) Por otro lado, las nuevas tendencias de entrenamiento en el hogar o al aire libre pueden desafiar el modelo de negocio tradicional del sector de las instalaciones deportivas. Por ello, se espera que el sector continue en una época de transformación con la entrada de nuevos operadores, en un entorno competitivo donde los operadores incumbentes tendrán que adaptarse a los cambios de las preferencias de los usuarios³⁵.

7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (70) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición del control exclusivo de INACUA por parte de FORUS, mediante la compra del 100% de su capital social.
- (71) La operación afecta al **mercado de prestación de servicios de instalaciones deportivas**, donde están presentes las partes mediante la gestión de centros deportivos en régimen de concesión. La cuota de la entidad resultante no supera el 15% en ninguna de las isócronas analizadas asociadas a las instalaciones adquiridas³⁶.

³⁴ Ibid.

³⁵ Ibid.

³⁶ Instalaciones con solapamiento: Inacua-Granada ([5-10]% adición [0-5%]), Inacua-La Canaleja ([10-20]% adición [5-10%]), Inacua-Los Cantos ([10-20]% adición [5-10%]), Inacua-Málaga ([10-20]% adición [0-5%]), Inacua-Murcia ([5-10]% adición [0-5%]), Inacua-Zaragoza ([5-10]% adición [0-5%]).

Instalaciones sin solapamiento: Inacua – Andratx ([5-10%]), Inacua – L'Arboç ([5.10%]), Inacua – Sant Quirze ([0-5%]), Inacua – Torrejón de Ardoz ([5-10%]).

- (72) En lo que concierne al segmento de prestación de servicios de centros deportivos, la cuota resultante es superior al 15% en todos los mercados asociados a los 10 centros deportivos adquiridos. Se producen solapamientos en el mercado asociado a 6 de los 10 centros de la adquirida³⁷, todos ellos con cuotas inferiores al 30% a excepción de dos: Inacua-Zaragoza (**[30-40]%**, adición [10-20]%) e Inacua-Málaga (**[30-40]%** con adición del [10-20]%). En los 4 centros restantes, FORUS adquiere la posición de INACUA³⁸.
- (73) Respecto al segmento de prestación de servicios de instalaciones deportivas de gama media, la cuota resultante es inferior al 15% en todos los mercados afectados³⁹, a excepción del asociado a la instalación deportiva Inacua-Andratx (**[20-30]%**), donde no se producen solapamientos.
- (74) Todos los centros adquiridos operan en régimen de concesión, lo que minimiza cualquier impacto sobre la competencia, ya que las tarifas a establecer a los usuarios son sólo ajustables por IPC o vía autorización administrativa.
- (75) Por último, respecto al mercado de licitaciones para la prestación de servicios de centros deportivos en régimen de concesión, donde están presentes adquirente y adquirida, la entidad resultante alcanzará una cuota del **[20-30]%** (adición del [5-10]%), existiendo una amplia oferta de operadores a nivel nacional que garantiza diferentes alternativas para la adjudicación como GoFit o Supera.
- (76) Por todo lo anterior, esta Dirección considera que la operación sería susceptible de ser **aprobada en primera fase sin compromisos**, al considerar que no generaría riesgos para el funcionamiento del mercado.

8. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2. a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Así mismo, de acuerdo con el principio de autoevaluación, recogido en el considerando 21 del Reglamento 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas y lo establecido en la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a

³⁷ Inacua-Granada ([20-30]% con adición del [10-20]%), Inacua – La Canaleja ([20-30]% con adición del [10-20]%), Inacua-Los Cantos ([10-20]% con adición del [5-10]%), Inacua-Málaga ([20-30]% con adición del [0-10]%), Inacua-Murcia ([20-30] % con adición del [10-20]%).

³⁸ Inacua-Andratx (**[50-60]%**), Inacua-L'Arboç (20-30%), Inacua-Sant Quirze ([20-30]%), Inacua-Torrejón de Ardoz (**[50-60]%**).

³⁹ Instalaciones con solapamiento: Inacua-La Canaleja ([10-20]% adición [5-10]%), Inacua-Los Cantos ([10-20]% adición [5-10]%), Inacua-Málaga ([10-20]% adición [0-5]%), Inacua-Murcia ([5-10]% adición [0-5%]), Inacua-Zaragoza ([5-10]% adición [0-5%]).

Instalaciones sin solapamiento: Inacua – Andratx ([20-30]%), Inacua-Granada ([5-10]%), Inacua – L'Arboç ([10-20]%), Inacua – Sant Quirze ([5-10]%), Inacua – Torrejón de Ardoz ([5-10]%).

la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), corresponde a las propias empresas afectadas determinar en qué medida en una operación de concentración sus acuerdos resultan accesorios a la misma. Todo ello de conformidad con lo indicado en el referido informe propuesta de la Dirección de Competencia.