

DiR ofrece cuota gratis de por vida a los clientes que también se conviertan en accionistas

Marc Menchén
1 dic 2015 - 05:00

DiR vuelve a apostar por sus abonados para buscar financiación. La cadena barcelonesa de gimnasios, inmersa desde hace meses en la búsqueda de un inversor, ha lanzado una importante campaña comercial con la que podría conseguir un doble objetivo: obtener liquidez a corto plazo y asegurarse la fidelización de sus abonados durante al menos cinco años. Se trata de DiR Expansió, con la que quieren captar nuevos clientes-accionistas y a los que propone hasta cuota gratuita de por vida.

Para llegar a este escenario, un usuario interesado en abonarse al DiR tendría que realizar un pago de 5.940 euros por la compra de un determinado número de acciones, que incluso podría fraccionar en dos pagos sin intereses, según ha podido saber *Palco23*. A cambio, la compañía fundada por Ramón Canela ofrece dos carnés con acceso libre y gratuito de por vida a sus 17 centros deportivos repartidos por Barcelona; además, una vez al año puede cambiarse el titular de los pases.

También existe una segunda alternativa más económica en cuanto a inversión, que consta de comprar acciones por 3.960 euros para recibir un único carné con acceso a todos los centros al que se le aplicaría una "cuota residual" de 4,6 euros mensuales de por vida. La amortización de la inversión inicial realizada por el usuario irá en función del centro que el cliente elija: no es lo mismo acudir cada día a uno de los dos centros de la Avinguda Diagonal, donde las cuotas pueden alcanzar los 100 euros al mes, que hacerlo a algunos de los que hay ubicados en el distrito del Eixample, donde las cuotas pueden oscilar los 60 euros mensuales.



El DiR Up&Down es el gimnasio más exclusivo del grupo y de los más recientes.

Para la compañía no se trata únicamente de obtener liquidez anticipada por las cuotas de los próximos cuatro o cinco años de un cliente, sino que además se asegura la fidelización del mismo durante el citado período de tiempo. Y no es una cuestión baladí, en un entorno como el actual en el que la irrupción de cadenas *low cost* han situado el foco en el precio y la infidelidad de los clientes cada vez es mayor.

Se desconoce el éxito que está teniendo esta campaña, ya que desde la compañía aseguran que no "pueden facilitar más información" de la que aparece en la campaña de Internet que iniciaron y la que ofrecen a los usuarios interesados en acogerse a una de estas opciones. Eso sí, matizan que "no tiene nada que ver con el *crowdfunding*".

La cadena creó en mayo la sociedad Grup DiR Creixement, con el objetivo de aprovechar los mecanismos de financiación que ofrecía la nueva ley de micromecenazgo aprobada por el Gobierno. La empresa nació con un capital inicial de 120.000 euros, aunque en junio ya se elevó el mismo a 215.370 euros y, tras una última ampliación de capital registrada el 12 de noviembre, los fondos aportados a la mercantil ya ascienden a 335.4000 euros. En paralelo, la mayoría de estos títulos incluían una prima de emisión de 12 euros, por lo que los fondos reales captados rondarían ya el millón de euros.

Se desconoce si todas estas aportaciones han sido realizadas por DiR o si ya han participado algunos clientes bajo la fórmula del *crowdfunding*. En cualquier caso, el objetivo de la empresa es el de utilizar este dinero "para preparar la apertura de nuevos clubes y para que nuestros socios actuales que quieran invertir en la expansión de DiR

puedan hacerlo”, según explicaron entonces.

Desde DiR siempre han desvinculado este proyecto de la entrada de un inversor, una operación que aspiraban a concretar en septiembre como muy tarde y que aún no se ha cerrado. El objetivo, según explicó Canela en abril, sería ceder un 40% del capital a través de una ampliación de capital a un socio que inyectara entre 10 millones y 15 millones de euros, con los que afrontar el plan de expansión a medio plazo.

Aunque aún no se ha hecho ningún anuncio, lo cierto es que en los últimos meses se ha venido simplificando la estructura del grupo, con el nombramiento de la sociedad Diagonal 3000 como administradora única de todo el entramado societario de DiR, que hasta ahora había creado una empresa para la gestión de cada uno de sus centros e incluso de alguna de sus líneas de negocio. Además, se aprobó que en la sociedad Centres d'Activitats Físiques, de la que cuelga todo el grupo, se sustituya la figura del administrador único por la del consejo de administración, paso necesario y previo a la entrada de nuevos accionistas.

Cabe recordar que el empresario controla el 81% del grupo, mientras que el resto está controlado entre abonados o antiguos clientes que en su día compraron acciones en campañas similares a la actual. No es la primera vez que la cadena recurre a sus clientes para obtener financiación, ya que en los últimos siete años ha realizado cuatro emisiones de bonos a las que acudieron inversores minoristas. El año que viene deberán liquidarse bonos por algo más de seis millones tras sucesivas renovaciones desde 2010.

Plan de aperturas

DiR ha trazado un importante plan de aperturas para el próximo año y medio, con seis nuevos centros (dos ya están firmados en Barcelona) y la remodelación de algunos de sus 17 gimnasios. Esta operación será posible gracias al nuevo accionista, el uso del *crowdfunding* y también la refinanciación de su deuda, donde contó con la asesoría de Atlas Capital. El acuerdo con los bancos pasa por un nuevo calendario de pagos para devolver 17 millones, por el que no deberá hacer frente a ningún vencimiento hasta 2021. El pasivo total asciende a unos 30 millones de euros.

La cadena barcelonesa cuenta actualmente con cerca de 72.000 socios, casi 5.000 más respecto al cierre de 2014, aunque lejos de los 80.000 que llegó a acumular antes de la crisis y la irrupción de los gimnasios *low cost*. El grupo cerró el último año con una facturación de 42,6 millones de euros, lo que supone una caída del 8,6%, mientras que el resultado de explotación pasó de 7,7 millones a 6,86 millones. El beneficio neto,

PALCO23

en cambio, prácticamente se duplicó, hasta los 513.000 euros. Su plantilla asciende a 1.040 personas.