

Basic-Fit prepara nuevas aperturas tras crecer un 42% en España hasta marzo

Marc Menchén
3 jun 2016 - 04:58

Basic-Fit ha trazado un ambicioso plan de crecimiento a nivel europeo, con España y Francia como puntas de lanza. En el mercado nacional, la cadena holandesa de gimnasios de bajo coste ha empezado a consolidar el trabajo del último año, como evidencia que su facturación en el primer trimestre se ha disparado un 42,5%, hasta los 4,17 millones de euros. De mantener este ritmo de crecimiento, 2016 podría cerrarse con unas ventas de 17 millones.

Se trata de un ritmo de crecimiento superior al del conjunto del grupo, que entre enero y marzo ha facturado 60,5 millones, un 27,5% más. Se trata de una circunstancia que ya se dio en el conjunto de 2015, cuando en España creció un 32,3%, hasta los 12,25 millones, casi ocho puntos más que a nivel global, donde alcanzaron los 202,2 millones.

El fuerte alza del negocio se debe a que en el primer trimestre de 2015 habían 18 centros operativos, por los 26 que ya estaban funcionando al cierre de marzo de 2016, según consta en el folleto de salida a Bolsa de la compañía. En ese documento se asegura que la intención es seguir abriendo centros, ya que consideran que se dan dos circunstancias que favorecen al crecimiento: la todavía escasa tasa de penetración de la actividad física y la fuerte fragmentación de la oferta, con múltiples gimnasios independientes.



La compañía factura 202 millones a nivel global.

La filial española, dirigida por Fran Fragoso, tiene intención de abrir en torno a una decena de instalaciones este año en Madrid, como ya publicó *Palco23*. El pasado 25 de abril se inauguró un nuevo gimnasio en la calle Alcalá, en el barrio madrileño de Quintana, y según explican fuentes de la compañía, ya hay firmadas dos aperturas más en la ciudad para antes de agosto, por lo que estaría a solo una de la treintena de instalaciones.

"Nuestra expansión en España se centra principalmente en la alta y más densamente poblada Comunidad de Madrid, debido a la limitada competencia de las cadenas de *fitness* de bajo coste y de nuestra capacidad para crear rápidamente un fuerte grupo de clubes", indican en el citado documento. Esta estrategia, según apuntaba hace unos meses Fragoso, ofrece importantes sinergias a la hora de realizar campañas comerciales, por ejemplo, en la red de autobuses, a la vez que reduce costes operativos en algunos departamentos.

La información de la matriz del grupo revela que la plantilla en España se ha duplicado en poco más de un año y ya ronda las 252 personas sobre una plantilla global de 2.796 empleados. Eso sí, a tiempo completo esta plantilla equivaldría a un grupo humano de 150 personas, según Basic-Fit.

La masa social de sus clubes también ha seguido creciendo, hasta alcanzar los 70.731 abonados al cierre del primer trimestre, lo que supone un 12,6% respecto al 1 de enero y doblar su base respecto a 2013. Aunque no desglosan geográficamente, la empresa asegura que el 69% de sus clientes utilizan la cuota *smart*, que exige un año de permanencia para obtener una cuota de 21,99 euros.

Todas las opciones incluyen el derecho a la clase virtual, pero después se han añadido opciones adicionales, como sesiones presenciales por 5,99 euros más al mes o la *app* por 3,99 euros. Además, según avanzan en el folleto de salida a Bolsa, en el segundo semestre de 2016 empezarán a introducir en España el sistema Yanga Sports Water, un servicio libre de bebidas para deportistas que ya han instalado en los otros países en los que opera, con un suplemento de 3,99 euros. Según los datos de la compañía, ya tienen 79.000 del millón de clientes que tienen pagando por este añadido.

Está por ver ahora cómo reaccionará la competencia y, sobre todo, cómo acelerará este plan de expansión el hecho de captar 370 millones de euros con el salto al parqué. Su objetivo es cancelar una parte importante de la deuda y liberar recursos para seguir creciendo, tanto en España como en Francia, dos países en los que consideran que, por lo menos, hay espacio para más de 100 nuevos gimnasios de bajo coste de aquí en adelante.