

Basic-Fit sigue de compras y se hace con el Ifitness de Getafe

M.Menchén
28 jun 2016 - 04:58

Basic-Fit es uno de los operadores que más abiertamente ha hablado sobre la fuerte atomización del negocio de los gimnasios de bajo coste y la oportunidad que eso suponía para crecer con compras. Y más allá de decirlo, lo está haciendo. Según ha podido saber *Palco23*, la filial ibérica de la compañía ha adquirido a Ifitness el club que tenía en el centro comercial Getafe 3, ubicado en este municipio de las afueras de Madrid. Los términos económicos de la operación no han trascendido.

Fuentes de la compañía confirman la adquisición y explican que en el exterior de la instalación ya se ha instalado el logotipo. "En los próximos días haremos el *update* por dentro, pinturas, vinilos, etcétera", añaden, sobre la que supone la tercera apertura en lo que va de año, tras la ya realizada en la calle Alcalá, de Madrid, y la prevista para agosto en el Paseo de las Delicias, también en la capital española.

El club ocupa una superficie cercana a los 2.000 metros cuadrados, de los que 1.000 metros están destinados a una sala de entrenamiento en la que, al menos hasta el cambio, habían 200 posiciones. Según la información que facilitaba Ifitness a los usuarios, en esta instalación también había sala de *cycling* y de actividades dirigidas, respectivamente. Ifitness también explotaba unas pistas de pádel adjuntas, un negocio en el que el nuevo dueño no opera.



Basic-Fit está estos días cambiando toda la imagen del centro para adaptarlo a la suya.

Con una población de 175.000 personas y a apenas 15 kilómetros del centro de Madrid, Getafe es un municipio en el que apenas se encontrará competencia de grandes operadores. De hecho, sólo Forus, que trabaja en el modelo concesional, y F19 Basic Fitness, también del segmento de bajo coste, están presente en esta ciudad. Sí hay varios centros independientes.

No es la primera vez que Basic-Fit opta por crecer a base de adquisiciones, ya que en 2015 dos de los gimnasios que incorporaron a su red eran hasta ese momento centros independientes. “Estamos encantados con comprar cosas buenas; en estos casos siempre respetamos los contratos que haya en vigor y los nuevos socios se adaptan a nuestra estructura”, reflexionaba su director general, Fran Fragoso, con este diario a principios de año, cuando desveló su intención de abrir hasta una decena de centros durante 2016.

Entre operativos y ya anunciados, la filial está a solo un club de alcanzar la treintena. Tras asumir el negocio de Fitness First y reestructurar su implantación en España, la estrategia ha consistido en reforzarse de forma exclusiva en Madrid y su periferia, en busca de sinergias en las acciones de marketing. De los 29 centros ya anunciados, sólo ocho están fuera de la Comunidad de Madrid: Bilbao (2), Valencia (2), Vitoria, Gijón, Guadalajara y Córdoba.

La compra llega después de un primer trimestre en el que Basic-Fit disparó su facturación en España en un 42,5%, hasta los 4,17 millones de euros. Se trata de un

ritmo de crecimiento superior al del conjunto del grupo, que entre enero y marzo facturó 60,5 millones, un 27,5% más.

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.

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.

Ifitness reduce su red

Ifitness, por su parte, con esta venta reduce su red a un total de trece instalaciones repartidas por toda la geografía y cubriendo diferentes segmentos. Por un lado tiene el concepto original Ifitness, con cuotas de 29,9 euros al mes y que funciona en Canarias (Las Palmas, con dos, y Tenerife), Comunidad de Madrid (Fuenlabrada), Castilla y León (León y Ponferrada), Andalucía (Málaga) y Galicia (Vigo).

A estos ocho hay que sumar los cinco que operan bajo la marca Ifitness Plus, en los que la tarifa mensual es ligeramente superior, 34,9 euros, al utilizarse una maquinaria de mejor calidad y reforzar la atención al cliente. Las actuales ubicaciones están en Andalucía (Cádiz), País Vasco (Bilbao), Comunidad Valenciana (Benidorm y Valencia) y Baleares (Mallorca).

La compañía está presidida por Íñigo Moreno-Luque, socio desde 2013 y que anteriormente fue el director general del Recreativo de Huelva, mientras que José Luis Torrecilla es quien está en el día a día de la gestión como director general de la cadena que puso en marcha en 2011. Según consta en el Registro Mercantil, en su accionariado también están varios *family offices* catalanes.