

FITNESS

DiR lanza un 'crowdfunding' de 360.000 euros para su próximo gimnasio

M.Menchén
10 nov 2016 - 10:17

No es la primera vez que DiR apuesta por tirar de inversores particulares para financiar sus proyectos, pero sí es la primera en la que la cadena de gimnasios apuesta por una de las plataformas digitales existentes para obtener recursos vía *crowdfunding*. La compañía acaba de lanzar una campaña en Crowdcube, con el objetivo de levantar 360.000 euros con los que acometer la apertura de DiR Mallorca, que se gestionará a través de una mercantil específica y que en un 39% controlarán los minoritarios.

Se trata del primer centro que abrirá la compañía bajo el formato de proximidad, como ya adelantó *Palco23*. No obstante, finalmente no se ha optado estrictamente por franquiciar como estaba previsto, sino que se abrirá junto a pequeños inversores para que también sirva de muestra para potenciales franquiciadores.

Por el momento, en la campaña ya han participado trece personas que han aportado 44.950 euros a primera hora del jueves, con una aportación de 10.020 euros como la más alta. DiR, que desembolsará 90.000 euros en la mercantil que gestionará este centro a través de esta plataforma, aportará otros 93.000 euros vía ampliación de capital. En total, la inversión prevista sube a 543.000 euros, aunque la cadena ya le da un valor al club ligeramente superior al millón de euros una vez esté en marcha.



El DiR Mallorca está frente al mercado del Ninot, en el barrio del Eixample.

Silvia Canela, responsable de expansión de la cadena, recuerda a este diario que "no es nuevo" que recurran a esta fórmula, con la que "siempre nos hemos sentido cómodos". "Que el socio pueda ser inversor tiene ventajas, ya que pasas a tener algo más que un cliente; por ejemplo, se preocupará de que si hay una toalla en el suelo se recoja, o de hacer observaciones sobre el nivel de las clases", resume.

En la actualidad, más de 2.000 pequeños inversores han participado ya en algunas de las distintas operaciones creadas por la compañía para captar financiación, desde las emisiones de bonos tradicionales, al habitual *crowdfunding* que, sin ir más lejos, se utilizó hace un año para reformar varias instalaciones.

La empresa plantea varias opciones, por la que quien lo quiera puede aportar entre un mínimo de 60 euros y un máximo de 20.040 euros. A cambio, las recompensas más allá de futuros dividendos incluyen desde descuentos en las cuotas mensuales a la entrega de cuatros carnés VIP para acceder a cualquiera de los clubs de la marca.

El plan de negocio que DiR ha trazado para el club de la calle Mallorca contempla que en 2017 facture 125.780 euros, con unas pérdidas de 77.125 euros. "El primer año será de crecimiento, con el objetivo de superar los 800-900 socios; de momento, ya hemos recibido más de 300 peticiones de información", desvela Canela, quien confía en que el nuevo gimnasio pueda abrir durante el primer semestre, una vez que en diciembre se haya cerrado la captación de recursos.

A partir de ahí, la compañía prevé un paulatino crecimiento, hasta los 465.637 euros de facturación en 2018, 548.508 euros en 2019 y 583.740 euros en 2020. En cuanto a la obtención de beneficios netos, el plan de negocio subirá a 19.848 euros en 2018, 57.500 euros en 2019 y 72.953 euros en 2020.

Será a partir de ahí cuando se empiecen a repartir dividendos, con una retribución prevista del 3% anual sobre la inversión para los titulares de participaciones sociales de clase B. "De no existir beneficios distribuibles o de no haberlos en cantidad suficiente, la parte de dividendo mínimo no pagada deberá ser satisfecha dentro de los 5 ejercicios siguientes", se apunta en la información para inversores. A partir de 2020, cuando ya se habrían repartido los dividendos mínimos, DiR aspira a repartir un dividendo equivalente al 20% de todas las ganancias.

Evolución del concepto y apuesta por el boxeo

El DiR Mallorca estrenará el nuevo concepto pensado por Canela para abrir mercado en el formato de proximidad. El espacio se dividirá en tres salas y la estética pretende emular la de algunos conceptos que triunfan en Estados Unidos, como Soul Cycle o Barry's Bootcamp. La primera estará especializada en *cycling*, en la que se busca conjugar los objetivos técnicos con el juego de luces y música; la segunda se destinará a sesiones diversas, ya sean de yoga, danza o ballet, entre otros; la tercera y última será la zona de entrenamiento habitual, pero pensada el estilo *bootcamp*, es decir, que más que para ir por libre se ha pensado para entrenamientos en grupo que combinen cardio y fuerza.

Como ya adelantó también este diario, en paralelo a esta iniciativa se ha firmado el primer club de boxeo, que también será propio. Finalmente operará bajo la marca Jambox y estará en la confluencia de la Gran Vía, una de las principales arterias de Barcelona, con la calle Calabria.

Con todos estos proyectos, junto a las reformas acometidas en los últimos meses, DiR aspira a que 2016 pueda cerrarse con 43 millones de euros en ingresos, lo que supondría el primer incremento del negocio en los últimos años, después de los estragos provocados por la crisis. La empresa cuenta con más de 70.000 abonados, emplea a más de 1.000 personas y suma una superficie superior a los 83.000 metros cuadrados entre los 19 clubs que ya funcionan, todos en Barcelona excepto dos en Sant Cugat, a las afueras de la capital catalana.