

2017: Virgin Active culmina su 'operación salida' en España

Tras la compra de la cadena, los principales directivos de Holmes Place ya han formalizado su entrada en el consejo de Virgin Active Iberia.

P. López
22 dic 2017 - 04:58

Con unas pérdidas acumuladas de 156,45 millones de euros en España, Virgin Active se

Virgin Active ha decidido poner fin a la sangría que ha experimentado su negocio en España desde 2015. Tras cerrar un gimnasio y traspasar dos instalaciones, la cadena vendió de un plumazo todo su negocio en el país, desprendiéndose de ocho instalaciones, un escenario que nada tiene que ver con las perspectivas que tenía en 2010, cuando aspiraba a tejer una red de 35 gimnasios en España. La crisis económica, el aumento de la competencia y la subida del IVA al 21% dejaron tocada a una cadena que aspira a convertirse en un referente de los gimnasios de lujo en Asia.

El año 2017 será recordado en el sector del *fitness* por la consolidación que experimentó esta industria. La adquisición de Virgin Active por parte de Holmes Place fue una prueba palpable de ello. En un momento que el fondo Brait, propietario de Virgin Active, se desprendió de su negocio ibérico por no considerarlo un mercado estratégico, la sociedad adquiriente marcó en rojo en el mapa de regiones prioritarias a España. ¿El objetivo? Ganar tamaño y recortar mercado y distancias a Metropolitan, líder indiscutible del segmento de gimnasios de lujo y número uno en el ránking de facturación.

El repliegue de Virgin Active en España empezó en 2015, cuando traspasó a DreamFit un club de Alicante, un movimiento que justificó por la subida del precio del alquiler del local donde operaba, que según la filial ibérica hacía inviable su continuidad. El siguiente cierre llegó meses después en un club en Terrassa que intentó traspasar sin éxito y, ya en 2016, vendió el negocio asociado al centro de Móstoles a Holiday Gym.

Con unas pérdidas acumuladas de 156,45 millones

de euros en España, Virgin Active se ha desprendido del negocio, y ahora aspira a crecer en Sudáfrica, Italia y Asia

Como resultado, redujo su plantilla un 20%, lo que no la salvó de acumular unas pérdidas de 156,45 millones de euros y tener una deuda pendiente de pago con la matriz de 27,1 millones de euros, como resultado de dos préstamos que solicitó para poder seguir operando en el *fitness* español.

Los motivos que explican la salida de Virgin Active del mercado ibérico son, especialmente, la crisis económica que redefinió las prioridades de su clientela, que en parte se vio seducida por una oferta más económica en pleno contexto de proliferación del segmento de bajo coste y del segmento medio. El alza del IVA hasta el 21%, que Virgin Active optó por asumir para que no repercutiera en sus abonados, mermó la cuenta de resultados de compañía.

Con la compra de su negocio en España, Holmes Place se ha hecho con el control de su cartera de clientes y la plantilla de los clubes, mientras que el personal de las oficinas, liderado por Maite Icart, ha decidido abandonar la compañía con excepción de cinco miembros, que trabajarán para Holmes Place. La cadena ha optado por desprenderse también de la oficina desde la que operaba la filial ibérica.

Los principales directivos de Holmes Place ya han formalizado su entrada en la directiva de Virgin Active Iberia

La pérdida del interés de la compañía en España no es un hecho aislado. También ha salido de Portugal y ha cerrado 35 instalaciones en Reino Unido. Muestra de que el mercado británico ya no es el territorio estratégico de antaño, cuando fue su principal área de influencia, es que ha vendido 14 clubes a su competidor directo en ese país: David Lloyd. En cambio, los planes de la empresa en Italia, Sudáfrica y Asia se mantienen al alza.

De hecho, el sudeste asiático se ha convertido en un territorio prioritario en el que prevé

invertir 115 millones de euros para abrir más instalaciones durante el próximo año. Este cambio de estrategia se activó después de que el fondo de inversión sudafricano Brait se convirtiera en el accionista mayoritario con el 80% del capital con una inversión de 980 millones de euros, en 2015.

La adquisición por parte de Holmes Place no es un reto menor para una cadena que, conforme a los últimos datos disponibles en el registro mercantil, cerró 2015 con unas ventas de 25,6 millones de euros, pero con unas pérdidas acumuladas de 25,9 millones de euros debido a los elevados gastos financieros. ¿Conseguirá Holmes Place citarse con la rentabilidad a lo largo de 2018?