

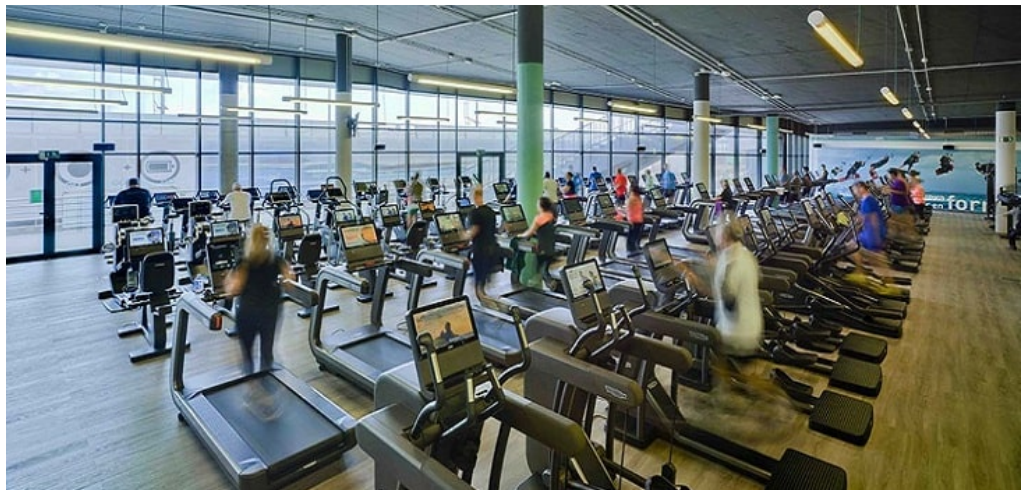
FITNESS

Administración y cadenas buscan fórmulas para compensar el cierre de centros deportivos

Los operadores de instalaciones deportivas se dividen entre quienes prefieren una subvención ya este año para aliviar su tesorería y los que abogan por ampliar su concesión. El plan del Gobierno ya asegura que, en cualquier escenario, se asegure el equilibrio de las concesiones.

P. López

30 mar 2020 - 05:00



El coronavirus ha paralizado la industria deportiva, y con ello, al sector del fitness formado por alrededor de 4.100 gimnasios operados por empresas privadas que en 2019 movieron un negocio de 1.075 millones de euros. Un actor determinante en este mercado son los gestores de instalaciones deportivas municipales, quienes asumen las mayores inversiones y hoy al menos disponen de un comodín. Tras la declaración del estado de alarma y el paquete de medidas para estimular la economía frente al Covid-19, ¿en qué situación quedan unas compañías cuyas ventas dependen de que los clientes puedan ir a entrenar?

A diferencia de las cadenas de gimnasios que operan por su cuenta, las gestoras de

grandes complejos en régimen de concesión administrativa pueden lanzar una carta al tapete para recibir compensaciones de los ayuntamientos, que son los propietarios. “Los concesionales siempre podrán pedirle a la Administración medidas extraordinarias para reestablecer el equilibrio económico-financiero de la concesión, mediante subvenciones, aumento de la duración de la concesión u otras medidas”, explica Pelayo Novoa, socio de BDO.

Si bien todos los operadores consultados por *Palco23* aseguran que ninguna Administración les ha aclarado cómo compensará el coste económico de devolver recibos y congelar las cuotas, todos tienen la mirada puesta en el artículo 34.4 del Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del Covid-19.

En ese punto se establece que, en los contratos públicos de concesión de obras y servicios, la Administración dará derecho al concesionario al restablecimiento del equilibrio económico del contrato mediante la ampliación de su duración inicial hasta un máximo de un 15%, o mediante la modificación de las cláusulas de contenido económico” del contrato. Y ese es el dilema de muchos: cobrar pronto o tener unos meses adicionales de explotación a futuro con la cartera de clientes ya más madura.

La compensación económica por la caída de ingresos temporal se realizará prorrogando el contrato de concesión, o mediante una subvención que permita reequilibrar las cuentas, según la valoración del contrato especificada en cada caso en el pliego. Ahora bien, lo que no está tan claro es si sólo se indemnizará por el cierre durante el estado de alarma o también el tiempo que se tarde en recuperar la confianza de los consumidores que se hayan dado de baja.

“Ya hace unos días que estamos trabajando en la estimación del coste que tendrá, pero sobre todo hay que ver cómo se soportará y compensaremos desde el gobierno municipal a cada uno de los centros”, explica un alto cargo de uno de los principales ayuntamientos del país.

Si bien las cadenas de gimnasios consultadas afirman que gestionar este proceso ahora mismo no es una prioridad ni para las compañías ni para la Administración, aseguran que se acogerán a dicho artículo para recibir la compensación. “No es automático y habrá que llevar a cabo un proceso administrativo”, explica Marcos Fernández, de AQA.

Según las características del contrato y el momento que atraviere el operador, unas

cadenas prefieren que la compensación sea económica, mientras que otros ven con buenos ojos ampliar el contrato. “Aún es pronto para solicitarlo, pero preferimos la opción de pedir compensación por el desequilibrio, pues urge mejorar tesorería”, afirma el directivo de desarrollo de la andaluza Deporocio, Juan Gil.

Los operadores que se decantan por la compensación económica apelan a la necesidad de liquidez a corto plazo, pero asumen que el tipo de indemnización no depende de ellos, sino de lo que dicte cada ayuntamiento. En ese punto están las áreas de deporte de las principales ciudades.

Los gimnasios municipales de gestión privada facturó 550 millones de euros 2019

Madrid y Barcelona fueron las primeras grandes ciudades que anunciaron el cierre de sus instalaciones municipales. Desde el Instituto Barcelona Esports (IBE) ya están buscando fórmulas para compensar a los operadores, dada la decisión del organismo de no girar recibos a los abonados durante el periodo de cierre.

Es una decisión que también ha tomado Madrid en los centros de gestión directa, mientras que en los concesionales es cada operador el que decide como compensar. Fuentes del área delegada de deportes de la capital afirman que “de momento se ha planteado nada” y que “habrá que estudiarlo”.

El máximo responsable de una cadena que opera en ambas ciudades admite que la compensación de los ayuntamientos tendrá que llegar y admite que “el problema es que tardará”. En su caso, no ve con malos ojos la posibilidad de alargar el contrato y solicitar las ayudas de crédito y liquidez que ha aprobado el Gobierno para mitigar la crisis.

También ha sido fundamental la flexibilización de los expedientes de regulación temporal de empleo (Erte). Según los sindicatos, estos procedimientos podrían afectar a 100.000 personas en la industria del deporte, entre persona de clubes deportivos como el FC Barcelona y los gimnasios, que entre empleos directos e indirectos dan trabajo a más de 200.000 personas en España, según la patronal Fneid.

Otra de las dudas que tienen los operadores concesionales es qué se entiende por “imposibilidad de ejecución del contrato”. El Real Decreto-ley matiza que la compensación recogida en el artículo 34.4 “solo procederá cuando el órgano de

contratación, a instancia del contratista, hubiera apreciado la imposibilidad de ejecución del contrato como consecuencia de la situación” provocada por el Covid-19.

El despacho de abogados Garrigues advierte de que no hay que descartar la posibilidad de que únicamente se esté refiriendo a la imposibilidad total y absoluta de ejecutar el contrato. De ser así, estaría excluyéndose la posibilidad de solicitar un reequilibrio del contrato de concesión en otros casos. Sin embargo, el despacho opina que “existirían argumentos jurídicos para defender que también cabría subsumir os casos de imposibilidad material parcial o temporal”.

El negocio de los gimnasios municipales de gestión privada facturó 550 millones de euros 2019, según Observatorio Sectorial DBK de Informa D&B, de los cuales las 16 principales cadenas que operan en este segmento generaron un negocio de 497,1 millones de euros, según los datos facilitados por las compañías a este diario. Entre los operadores principales está Supera, Serviocio-BeOne, Forus y GO fit, que suman 113 centros deportivos de gestión indirecta en España,