

AltaFit abraza el capital riesgo para librar la batalla del 'low cost' en España

El fondo MCH ultima la compra de la cadena de gimnasios de bajo coste, que en 2016 creció un 19% hasta facturar 25 millones de euros y pugna con grupos europeos como Basic-Fit y McFit por liderar el mercado ibérico.

P.López/G.G.Recio
23 nov 2017 - 04:58

El inversión económica del fondo de capital riesgo no ha trascendido, pero se prevé que

El mercado del *fitness* está en plena consolidación y AltaFit quiere formar parte de ese proceso. La cadena de gimnasios de bajo coste está a punto de ser adquirida por el fondo MCH, una operación que le proporcionará el músculo financiero suficiente para competir en un mercado tan atomizado como el español.

Fuentes cercanas a la compañía han confirmado a *Palco23* que AltaFit está negociando la venta parcial de la cadena con el objetivo de "asumir un impulso financiero" que alivie el "alto apalancamiento" que tiene la empresa. La idea es que el fondo acompañe a la cadena, de modo que no se venderá el 100% y José Antonio Sevilla seguirá al frente.

De hecho, la continuidad del equipo directivo era uno de los requisitos planteados por el fondo MCH. Las opciones para seguir creciendo en el sector pasaban por fusionarse con otro operador, una alternativa que desestimaron, o recurrir a una firma de inversión , como finalmente ha ocurrido.

Pero, ¿por qué la firma de inversión se ha decantado por la cadena presidida por Fernando Galindo, presidente del CB Estudiantes? La elección de AltaFit no es baladí. Ocupa una posición preponderante en el segmento *low cost* con 39 instalaciones en España, más que ninguna otra compañía que opere con clubes de bajo coste.

Sin embargo, McFit ha recortado distancias durante el último año con cuatro aperturas que la colocan en el segundo lugar del segmento, seguido de Basic-Fit y Viva Gym, que también ha abierto cinco clubes. Esta operación aportará el pulmón financiero que AltaFit necesita para dar un nuevo empujón a su crecimiento, tras un año en que sólo abrirá un gimnasio en Terrassa (Barcelona).

El inyección económica del fondo de capital riesgo no ha trascendido, pero se prevé que AltaFit gane músculo financiero para seguir creciendo

Con este impulso, la cadena también conseguirá plantar cara a sus competidoras, que cuentan con el apoyo financiero de la matriz, como es el caso de McFit y Basic-Fit. La cadena alemana ha ampliado capital para crecer, mientras que Basic-Fit empezó a cotizar en bolsa en 2016 y desde entonces ha realizado cuatro adquisiciones en España. Viva Gym, por su parte, es la única *low cost* en España propiedad de un fondo, desde que Bridges Ventures entró en su accionariado en 2015. Todas ellas han mantenido un elevado ritmo de aperturas durante los últimos años, mientras que AltaFit ha echado el freno en el último año.

La cadena, que sólo en 2014 inauguró 15 centros, ha digerido inversiones, consolidado sus posiciones, ampliado un club en La Coruña y recuperado un centro franquiciado en Barcelona y adquirido un club participado en Vitoria. Es una estrategia que, según confirmó José Antonio Sevilla, consejero delegado de la compañía, buscaba cambiar la tendencia y “crecer controlando la marca”.

En los últimos años la compañía ha ido expandiéndose por el sector sin focalizar su crecimiento en las aperturas y haciendo mella en la diversificación. En este sentido, 2015 fue un año de cambios en la cadena: creó la tecnológica Hexxa y la marca Myst, que opera un centro en Madrid y otro en Santander, realizó un cambio de imagen en sus centros y dejó de coexistir con Altamarca, la compañía creada en 1999 para gestionar centros en régimen de concesión administrativa y que, fruto de esta experiencia, dio lugar a AltaFit.

Directivos del sector del *fitness* afirman que la entrada del capital riesgo es necesario en el sector

“En 2015, tras 15 años en el segmento de las concesiones, nos desprendimos de Altamarca y nos centramos en AltaFit porque el *low cost* iba a crecer en España y había que tomar posiciones rápidamente”, explicó el directivo a este diario meses atrás. Este año, la compañía ha dado el salto al móvil con el lanzamiento de TribeUp, una *app* para sus clientes. En paralelo, está desarrollando Eskraap, una aplicación colaborativa de profesionales del sector.

La venta de AltaFit vuelve a poner de relieve el creciente interés de las firmas de inversión en el sector de la actividad física. La gestora de instalaciones Supera está cerrando su venta al fondo Portobello por una cifra aproximada de 200 millones de euros, Holmes Place adquirió el negocio de Virgin Active en España y el año pasado Torreal firmó la compra de Go Fit.

Diversos directivos del sector consultados por este diario señalan que el sector necesita del capital riesgo para crecer y que las firmas de inversión serán clave en el proceso de consolidación de esta industria. Si bien es una fórmula utilizada por las cadenas concesionarias por los elevados costes de estructura e inversión en instalaciones de gran tamaño, cada vez más compañías que operan con centros propios atienden la llamada de los fondos de inversión. Es un fenómeno que especialmente esté ocurriendo en el extranjero, con Equinox, Perfect Gym o la sueca Actic, y que paulatinamente está llegando a España.