

FITNESS

BeOne abre el juego: el fitness español arranca 2020 a ritmo de compraventas

La cadena gallega, que acaba de adquirir dos proyectos a AQA en Ourense y Valencia, asegura que a lo largo de 2020 volverá a salir de compras. Otras compañías como Altafit y Viva Gym aseguran que seguirán firmando adquisiciones, mientras que Duet ultima la venta de su negocio concesional.

Patricia López
13 ene 2020 - 04:58



El año 2020 en la industria española del fitness ha empezado tal y como acabó 2019: con compraventas entre operadores. El sector vivirá un año nuevamente marcado por la concentración en grandes *players*, a tenor de los movimientos corporativos y de las intenciones de los directivos, que admiten que la industria la van a dominar aquellas cadenas que se apoyen en la compra de instalaciones en mercados estratégicos y con una base de clientes consolidada. Así se entiende la compra de dos clubes AQA en Ourense y Valencia por parte de BeOne, la primera del año en el sector, pero no la última.

“Estamos en plena negociación de varios proyectos que esperamos que fructifiquen en el primer semestre, operaciones que cristalizan el plan de expansión de BeOne”, afirma

Roberto Ramos, cofundador y director general de la cadena gallega, que desde el pasado verano negocia hacerse con el control de Duet Sports. La compra de gimnasios se ha convertido en el método de expansión de la mayoría de compañías que cuentan con fondos de inversión en su accionariado.

De esta manera, se ha dado el pistoletazo a una segunda etapa de expansión del fitness español, distinta de la primera oleada vivida entre 2009 y 2019 cuando, con la irrupción del *low cost*, el sector tuvo la oportunidad de expandirse a precios razonables por la cantidad de locales, desde cines hasta concesionarios de coches, que quedaron vacíos durante la crisis económica. Ahora, la oportunidad está en el crecimiento vía compras, especialmente entre las grandes cadenas que buscan ganar tamaño y copar todo el territorio nacional.

En 2020 podría producirse la venta de Duet Sports, que está en el radar de varias cadenas, ente ellas BeOne

Dosejemplos de ello son Viva Gym, con la reciente adquisición de Duet Fit en Barcelona y, por ende, con la integración de sus 13 gimnasios para amenazar el liderazgo a DiR y Anytime Fitness en la capital catalana. El otro paradigma es Forus, la gestora de centros deportivos municipales que más ha fortalecido su red de instalaciones mediante compra de cadenas y concesiones en apuros con riesgo de cierre. La adquisición de Santagadea Sport permitió a la compañía crecer en el Norte de España, Andalucía y Canarias, mientras que con la entrada mayoritaria en Seae le ha permitido entrar, al fin, en Cataluña. Y su nombre es otro de los que suena en la carrera por Duet.

“Son concesiones a largo plazo, de gran calidad y bien ubicadas, que nos permiten adelantar varios años nuestra estrategia de expansión”, explicó el cofundador y consejero delegado de Forus, Ignacio Triana, tras adquirir Santagadea en julio de 2019. Fue una operación que supuso un gran endeudamiento para la compañía, que sumado al *rally* inversor realizado en los últimos años y a la ampliación de capital de Seae, ha provocado el despido de seis directivos para aligerar la estructura.

Afrontar ratios de endeudamiento elevados, comprar instalaciones que se adapten al modelo de club y ser capaces de crear reconocimiento de marca son algunos de los retos que afrontan las cadenas que protagonizan este tipo de operaciones. Si en julio Triana aseguraba que “seguiremos ávidos de oportunidades de crecimiento”, el pasado

diciembre afirmó a *Palco23* que “el objetivo tras haber duplicado tamaño en tres años es sobrevivir, tener unas cuentas saneadas y un nivel de endeudamiento óptimo”.



Servicio-BeOne ha completado la primera operación corporativa del 2020 en el deporte, con la compra de dos clubes AQA en Ourense y Valencia.

Altafit es otro ejemplo, tras haber integrado la red de Ifitness en 2018 y, durante 2019, haber adquirido clubes independientes. José Antonio Sevilla, cofundador y director general, asegura que “comprar un club te permite ganar velocidad y tiempo, pero también tiene dificultades, como integrar una instalación con un ADN distinto”. La coherencia entre modelos es una cuestión relevante, y es uno de los motivos por los que Viva Gym compró Duet Fit. “Es una región con enorme potencial que encaja a la perfección con nuestro modelo”, explicó el consejero delegado, Juan del Río, tras firmar la operación.

Pese a que la cadena ya suma más de noventa gimnasios en España y Portugal, el directivo apunta que aún quedan retos por cumplir, y no necesariamente están relacionados con la celeridad con la que se complete la expansión. “Viva Gym es la cadena con más clientes, centros y facturación de la Península Ibérica y, sin embargo, nuestra marca no es conocida, no está en el imaginario de los españoles ni los portugueses”, admitió durante la presentación de la tercera edición del Barómetro del Negocio del Deporte en España, un informe elaborado por Palco23. Ese será otro de los retos a afrontar por las cadenas que aspiran a liderar el mercado en 2020: convertir la visibilidad a pie de calle en notoriedad de marca en la sociedad.