

FITNESS

BeOne actualiza su plan de inversiones tras el Covid: 11,7 millones para construir dos gimnasios

La gestora de instalaciones deportivas sigue a la espera de obtener la licencia de obras para empezar a construir un club en Logroño, en el que invertirá 7,2 millones de euros, y otro en Lugo, al que destinará 4,5 millones.

Patricia López
26 jun 2020 - 04:58



BeOne-Servicio lleva dos años tratando de desencallar la construcción de dos instalaciones deportivas en Logroño y Lugo, y confía en desbloquear sendos proyectos en los próximos meses. La gestora gallega invertirá 7,2 millones de euros en un club que levantará en la capital de La Rioja, 2,2 millones de euros más de la inversión que preveía destinar en 2018, cuando anunció su voluntad de crecer en esa región.

Las obras en esta instalación, que será la sexta que opere de manera propia y sin recurrir a la colaboración público-privada, durarán un año. La idea es que el proyecto se desarrolle mientras que remodela un club en Lugo, donde BeOne invertirá otros 4,5 millones. Entre ambos centros destinará una total de 11,7 millones de euros.

La concesión de la licencia para los dos clubes estaba en fase avanzada hasta que el Covid-19 obligó a la paralización de todos los proyectos. Pese al parón en los ingresos durante tres meses, la compañía espera iniciar las obras en cuanto tenga las licencias pertinentes.

BeOne cerró 2018 con unas ventas de 28,6 millones de euros y 35 instalaciones deportivas

BeOne también es una de las cadenas españolas de gimnasios que más activa ha estado en el proceso de concentración que atraviesa el sector, puesto que ha protagonizado varias compraventas en los últimos años. La más reciente fue a principios de 2020, cuando adquirió dos clubes a AQA en Valencia y Ourense. Con esta operación, la compañía elevó a 37 el número de complejos que opera en España.

En 2017 la empresa firmó la compra de la gallega Aquafit, cuyos cinco centros se integraron en la red de BeOne, y anteriormente adquirió el club madrileño Fun4U. La idea es seguir explorando oportunidades de crecer mediante compras y, de hecho, tiene un acuerdo para negociar la adquisición de Duet Sports, que opera ocho centros en Cataluña, uno en Mallorca y otro más en Madrid.

“Teníamos varias operaciones corporativas que estaban en marcha y lo que hicimos es negociar con las partes vendedoras los periodos de exclusividad que teníamos; ahora retomaremos esas operaciones”, comenta Roberto Ramos, cofundador y consejero delegado de BeOne, a *Palco23*. “La expansión sigue en marcha y se nos han acerado operadores interesados en vender; creo que la concentración del sector se va a acelerar porque hay compañías que están pasando tensiones financieras y se van a ver abocadas a cerrar”, añade.

El directivo no cree que por la coyuntura del Covid-19 caigan los precios de las operaciones porque la pandemia no daña la propuesta de valor de las compañías. “Las compañías no se valoran por un fenómeno muy relevante que durará unos meses, sino por el recurrente; hay que ver esas compraventas con luces largas, pero creo que a cierre del primer semestre de 2021 el sector recuperará los números en los que

estaba”.

La compañía, que opera buena parte de sus centros en Galicia, prefirió esperar al 22 de junio para reabrir todas sus instalaciones a pesar de que el territorio gallego entró en la denominada nueva normalidad el 15 de junio. “Esperamos a abrir porque había un poco de confusión con las legislaciones que ha ido sacando el Gobierno, y que se han ido suavizando; queríamos abrir cuando fuera más cómodo para todos y se ofreciera una mejor experiencia al cliente, aunque nos perjudicaba abrir más tarde”, apunta.

Aunque en la actualidad el aforo está limitado al 50%, según el decreto de la Nueva Normalidad aprobado por el Gobierno, Ramos confía en que poco a poco se irá flexibilizando. “Los aforos fijados por porcentaje no son razonables; creo que es más importante garantizar la higiene y el distanciamiento físico”, añade.



Roberto Ramos, cofundador y consejero delegado de BeOne.

Más allá del aforo, las administraciones limitan a entre 20 y 25 personas el número de abonados que pueden participar en una misma actividad dirigida, algo que ha no acaba de gustar a la industria del fitness. El motivo es que algunos operadores cuentan con salas con capacidad para un centenar de personas, por lo que sería posible ampliar ese límite sin dejar de respetar la distancia de seguridad de 1,5 metros.

Con todo, Ramos afirma que la apertura de los gimnasios en época de baja demanda, como es el verano, permitirá que no haya problemas de uso ni ningún abonado que “se quede con el servicio a medias por tener que esperar turno”. Además de la puesta a punto de los clubes para adaptarse a la realidad post Covid-19, la cadena también ha

reforzado su apuesta por el servicio digital. “Hemos hecho un esfuerzo importante por acompañar a los clientes durante la cuarentena, y es un valor que queremos mantener, pero siempre asociado al offline”, detalla.

La idea de BeOne no es ofrecer entrenamiento online cobrando un plus a los clientes o diferenciando ese servicio del presencial, sino “aportar valor a los clientes y aprovechándolo no como arma de monetización, sino como retención para bajar la tasa de rotación”. El directivo afirma que en este periodo post pandemia, para fidelizar al abonado, será “muy importante qué hayan hecho las compañías para marcar la diferencia”.

La idea de BeOne es ofrecer entrenamiento online incluido en la cuota y como complemento al servicio del presencial

Ramos se refiere a la política de retención de abonados. “Algunos operadores han atendido a los clientes dándoles servicio, la opción de darse de baja y otras facilidades, mientras que otras han puesto trabas a la cancelación de la cuota”, reconoce. En el caso de BeOne, la compañía no ha superado el 1% de bajas, lo que invita a Ramos a pensar que “no creo que nos resintamos por la crisis económica”.

Para el directivo, “la banca ve el sector con buenos ojos porque generamos flujos recurrentes de caja”, aunque en el caso de BeOne sólo ha recurrido a préstamos ICO “sin acudir a más socios financieros, porque contábamos con recursos para capear el temporal”. Ahora, el consejero delegado de BeOne pone el foco en situar la actividad física como una cuestión de estado, lo que “repercutirá en una valoración en el ámbito de las administraciones y fiscal”. La clave, según Ramos, es “que el 89% de los españoles que no van a un gimnasio, piense en nosotros como forma de mejorar su salud”, y confía en hacerlo: “tras el Covid-19, la salud y el deporte han ganado peso en la cesta de la compra”.

BeOne cerró 2019 con una facturación de 28,6 millones de euros, 170.000 clientes abonados a sus 31 centros deportivos municipales y cuatro gimnasios propios, que en total suman 183.000 metros cuadrados de superficie. Esta red de centros se amplió, al firmar la compra de dos complejos de AQA. A cierre de año, la compañía daba trabajado a 1.200 empleados.