

## FITNESS

# BPXport invierte 600.000 euros en el Centro Deportivo Solares tras arrebatar la concesión a Serviocio

La cadena vasca ampliará la zona de *fitness* y habilitará una nueva sala para actividades grupales para ampliar el número de clientes.

Patricia López  
6 nov 2017 - 04:58

BPXport gestiona nueve instalaciones en régimen de concesión administrativa en País Va

Dar más espacio al *fitness* y al abonado. Ese es el objetivo de BPXport, gestora vasca de instalaciones deportivas, que en verano se alzó con la concesión del Centro Deportivo Solares (Cantabria), en el que invertirá 600.000 euros. Según ha podido saber *Palco23*, la compañía se centrará en ampliar la sala de *fitness* y cambiar el equipamiento.

“Estamos aumentado el número de abonados, ahora estamos en 1.450 usuarios y esperamos superar los 3.500 clientes cuando finalicemos las obras a finales de noviembre”, detalla Beñat Barrio, propietario de la empresa. También se habilitará un espacio para actividades dirigidas de 180 metros cuadrados, que acompañará a la zona de entrenamiento de 400 metros cuadrados.

Estas mejoras responden a las tendencias del sector, que han obligado a la mayoría de centros deportivos a ampliar los metros de las salas polivalentes. “En la zona norte, en comparación con otros sitios, el agua y la natación infantil sigue tirando mucho, pero el mayor crecimiento en los últimos años lo ha tenido el *fitness* con diferencia”, señala el directivo.

## **BPXport gestiona nueve instalaciones en régimen de concesión administrativa en País Vasco, Navarra y Cantabria**

Esta obra llega después de haber conseguido la concesión de explotación del recinto, ubicado en el municipio de Medio Cudeyo (Cantabria). La instalación había sido gestionada por Servicio desde 2003, pero no logró renovar el contrato, que quedó en manos de BPXport. La compañía gallega presentó un recurso contencioso administrativo contra el consistorio tras considerar que la empresa externa encargada de la valoración de las ofertas había utilizado criterios diferentes para valorarlas. La cadena vasca también se impuso a la UTE formada por Comercial de Electrónica y Seguridad y Traininggo2 Consulting.

BPXport opera en 35 instalaciones deportivas, nueve de ellas en régimen de concesión administrativa. En el resto actúa como prestador de servicios deportivos. Su principal área de influencia es Guipúzcoa, con cuatro instalaciones, Vizcaya, con dos, Navarra, con dos centros más y el de Solares, que ha supuesto su entrada en Cantabria con un centro de gestión integral.

Para Beñat, los requisitos que deben darse para pujar por una concesión son que el estudio económico sea viable y que la exigencia de inversión que sea asumible. En función del importe a destinar en mejorar la instalación, las concesiones integrales en el País Vasco son de entre cinco y quince años, con alguna excepción que alarga el periodo a veinte años.

## **Fundada en 2006, BPXport cerró 2016 con unos ingresos de 2,58 millones de euros**

Con todo, en esa comunidad la gestora suele contar con el apoyo de los ayuntamientos, que abona una subvención a la empresa en el caso de que el complejo sea deficitario. Dicho de otro modo, si el centro es rentable el consistorio exige un canon, pero, si no lo es, la concesionaria no abona el pago y recibe una ayuda económica del consistorio para mantener el centro operativo.

Fundada en 2006, la compañía sorteó la tormenta de la crisis económica y selló

acuerdos con los Ayuntamientos para reducir le daño de la subida del IVA al 21%. “En los contratos de prestación de servicio, el consistorio asumió el aumento del IVA, mientras que en los convenios de gestión integral o lo asumimos nosotros o, en otros casos, llegamos a acuerdos con algún ayuntamiento para paliar ese aumento con subidas de tarifas”, comenta.

Otro aliado de las instalaciones del País Vasco es el clima. “El tiempo ayuda. Pocos ciudadanos hacen deporte únicamente *outdoor*, la mayoría combina el ejercicio en el centro con el deporte fuera. Por eso hemos planteado actividades *outdoor*, grupos de *running* para mujeres y de senderismo, que tienen un precio adicional”, indica.

En un contexto de incipiente desarrollo del sector del *fitness* en España, Beñat asume el reto de la diferenciación como un desafío ya que “prácticamente todos ofrecemos servicios muy similares”. De ahí que apuesten por la cercanía al abonado. “No somos una compañía muy grande, y eso permite que el equipo de dirección esté muy cerca de las gestiones del día a día”, subraya.