

## FITNESS

# Compras, aperturas y 'like for like': Forus dobla su tamaño y factura 69 millones en 2019

La cadena, que inició un *rally* de adquisiciones en 2017, logró aumentar su negocio un 75% sólo el último año gracias a la compra de Santagadea Sport y Seae, la apertura de dos gimnasios en Málaga y el aumento de ventas del 7% en los centros deportivos maduros. De cara a 2020 está construyendo más instalaciones, y acaba de hacerse con una licencia para abrir un centro.

Patricia López  
14 feb 2020 - 05:00



Forus se hace con un hueco en el podio de las cadenas de gimnasios que más facturan en España. La gestora de instalaciones deportivas cerró 2019 con unas ventas de 69 millones de euros, un alza del 75% respecto al año anterior y más del doble que hace dos años, según explica a *Palco23* su director general, Ignacio Triana. El empresario justifica este incremento al “año intenso que hemos vivido, expandiéndonos de manera orgánica y con adquisiciones”, y admite que “crecimiento este ritmo no se pueden registrar todos los años”.

A lo largo de 2019, la compañía ha sellado la compra de Santagadea Sport, que le ha permitido incorporar seis instalaciones a su red, y de la catalana Seae, que gestiona de manera integral tres centros en Barcelona, Sitges y Les Franqueses del Vallès (Barcelona). En total, son nueve los complejos que se han incorporado a la red de Forus, que unido a las dos inauguraciones en Málaga (El Torcal y Guadalhorce) elevan a 36 el número de centros deportivos que Forus opera en España y Portugal, donde gestiona tres clubes.

“Por tercer año consecutivo, en los gimnasios que abrimos hace años hemos superado el 7% de crecimiento en ventas, y creemos que aún tenemos margen para ganar abonados”, afirma Triana. El directivo reconoce que el alza en la facturación de las instalaciones maduras se debe al incremento de abonados y no tanto del ticket medio, que evoluciona acorde al IPC. “No ofrecemos servicios de entrenamiento personal ni explotamos otras líneas de ingresos adicionales, porque nuestra propuesta es incluir todo en el abono”, recalca.

## Forus tiene varios proyectos en proceso en España y está en negociaciones para crecer en Portugal

Ese incremento de abonados se ha estimulado por la apuesta de Forus por atraer al usuario infantil y juvenil, y ofreciendo deporte federado en sus instalaciones. “El 50% de la población española dice hacer deporte, pero el fitness sólo llega al 11% de la sociedad; hay un 39% de la población que dice hacer deporte, pero no en el gimnasio, y ahí tenemos la oportunidad de crecer”, afirma. De ahí que se haya apostado por crear escuelas deportivas en sus centros, y, tras años ofreciendo natación, se haya dado cabida a disciplinas más *mainstream*, como fútbol y baloncesto, y otras menos practicadas, como la natación artística, judo, kárate, patinaje, balonmano, gimnasia rítmica y voleibol.

“Atraer al público joven es algo muy positivo, porque captas también a los padres”,

apunta Triana, en referencia a la oferta deportiva familiar, que ha permitido a la compañía aumentar hasta 265.000 personas su cartera de clientes, un 77% más que en 2018. En consecuencia, también ha incrementado la plantilla hasta 2.350 empleados, lo que la consolida como la gestora de instalaciones deportivas que más empleo genera, entre profesionales a tiempo completo y parcial.

Lo que sí ha reducido ha sido su equipo directivo en 2019, con la salida de Francisco Fragoso ex director de expansión y de desarrollo de negocio; Ana Perucho, al frente de márketing; así como los responsables de recursos humanos, Belén Chavernas; el de tecnología y sistemas, Raúl Santiago del Humilladero; el de hostelería, Antonio Ferreiro, y la persona al frente del club de golf Las Rejas en Majadahonda, adquirido meses atrás dentro de su política de adquisición de activos. Aunque en un primer momento Forus no se iba a hacer cargo de la explotación del campo de golf, finalmente ha decidido integrar este espacio a su oferta y asumir su gestión.

La compañía afirma que durante 2020 crecerá al menos un 15%, lo que permitiría a la gestora alcanzar unas ventas de 79 millones de euros. Es un crecimiento asumible y que podría ser mayor si culminan las operaciones que tiene en fase de negociación en España y Portugal. Además, la compañía tiene varios centros en fase de construcción y acaba de hacerse con la licencia para levantar un complejo en una ciudad que Triana ha preferido no desvelar. “El objetivo es consolidar las aperturas realizadas y los centros adquiridos, y seguir adelante con los clubes que estamos construyendo; si sale la oportunidad, tantearemos nuevas operaciones corporativas”, explica.

A cierre de 2019, Forus operaba 11 instalaciones en Madrid y su área de influencia, nueve en Andalucía, tres en Cataluña, donde también presta servicio en 14 instalaciones; tres más en Portugal; dos en Valencia y una en Asturias, Canarias, Castilla y León, Extremadura, Galicia y Murcia.