

## Compraventas y salidas a Bolsa: el 'fitness' vuelve a exhibir apetito inversor en 2016

---

Marc Menchén  
12 may 2016 - 05:00

La creciente concienciación sobre la importancia de llevar una vida saludable ha supuesto un empujón para muchos negocios, entre ellos el *fitness*. El último informe EuropeActive European Health & Fitness Market calcula que esta actividad creció un 4,9% en 2015 y alcanzó los 26.800 millones de euros, un avance que no ha pasado desapercibido para fondos de inversión y empresarios, que quieren aprovechar este buen momento para deshacer posiciones con fuertes plusvalías o invertir ante las perspectivas de crecimiento que hay.

El ejemplo más reciente es el de Technogym, que pese a las turbulencias en los mercados bursátiles decidió debutar en el parqué el pasado 11 de mayo con éxito. El fabricante italiano de equipamiento para centros deportivos ha logrado que la valoración del 100% del capital se sitúe en los 740 millones de euros, en la franja alta de lo que estimaban los analistas, y ha permitido que los fondos Candover Investments y Arle Capital Partners obtengan unas plusvalías que casi multiplican por diez su inversión en 2008. De hecho, conscientes del recorrido alcista que puede tener la acción, sólo colocaron un 25% del capital y retuvieron un 15%.



Nerio Alessandri, sobre una Skill Mill, en el debut de Technogym en Bolsa.

Está por ver si el éxito de la compañía fundada por Nerio Alessandri supondrá un empujón a otras operaciones que se han ido desvelando en los últimos meses. El fondo de capital riesgo 3i empezó en febrero a sondear la salida a Bolsa de Basic-Fit, cadena de gimnasios de bajo coste de la que tomó la mayoría accionarial en 2013 con una inversión de 110 millones de euros.

Desde entonces, la red ha pasado de 200 a 351 clubes en cinco países y, según *Bloomberg*, la valoración que se estaría manejando por el 100% ya sube a 1.000 millones, incluida la deuda. La firma ha contratado a Morgan Stanley y ABN Amro para acabar de tomar una decisión, ya que también podría optarse por una venta parcial a otro grupo.

La compañía que sí ha decidido definitivamente esperar a que se tranquilice la situación económica es Soul Cycle, que en julio de 2015 solicitó la documentación para lanzar una oferta pública de venta (OPV) que aún no se ha producido. "Todos hemos visto lo que ha ocurrido con el mercado de valores de EEUU", señaló a principios de marzo Harvey Spevak, consejero delegado de Equinox, cadena de clubes de *fitness* que controla el 97% de esta marca de estudios de *cycling*.

Muchos han sembrado dudas sobre un modelo en el que los clientes pagan 35 dólares por asistir a una clase de 45 minutos, pero Spevak aseguraba en marzo a *Bloomberg* que "en este momento, lo más importante es que tenemos una marca muy, muy, muy, muy fuerte; tenemos una gran demanda que no podemos satisfacer y el negocio sigue creciendo". En su último ejercicio fiscal, la cadena creció casi un 50%, hasta los 112 millones de dólares, y hoy posee 60 centros.

La que no dudó en dar el salto al parque de Londres es la británica The Gym, que en noviembre permitió a los fondos Phoenix Advised Funds y Bridges Community Development Venture Fund recuperar parte de su inversión. La cadena, que gestiona 74 centros en Reino Unido, se ha revalorizado un 25,8% y su capitalización ya alcanza los 326,67 millones de libras (414 millones de euros).



Soul Cycle ha paralizado su salida a Bolsa hasta que mejoren los mercados.

En este país se vuelve a especular con las negociaciones de Oaktree para deshacerse del negocio de Fitness First en el mercado británico, por el que se habría interesado el fondo Advent International. En Suiza, el grupo de distribución Coop ha querido subirse al crecimiento de practicantes de deporte en el país y se ha hecho con el 51% de Update Fitness, mientras que el fondo Salvépar ha inyectado 25 millones para el desarrollo de Neones en Francia.

En España todavía no se ha dado el caso de ninguna cadena que se atreva a salir a Bolsa, aunque sí las hay que se han atrevido a emitir deuda y someterse al control que ello exige por parte de los bonistas. DiR, que es el más veterano en este tipo de

emisiones, ha regresado a los mercados este año con una emisión de 1,5 millones de euros, como adelantó *Palco23*, mientras que Supera se atrevió el año pasado con el Marf (Mercado Alternativo de Renta Fija) para emitir 55 millones con los que reestructurar su pasivo.

No obstante, la gran operación corporativa de la industria del *fitness* en España la ha protagonizado Go Fit. El fondo de capital riesgo Corpfin ha acordado la venta del grupo a Mutua Madrileña y Torreal, el fondo del empresario Juan Abelló, en una compraventa valorada en torno a 200 millones de euros. En este sentido, y según explican en el sector, el objetivo de los nuevos dueños es rentabilizar a largo plazo su inversión, gracias a las concesiones que tiene firmadas el operador.

A menor escala, otras cadenas han empezado a moverse, con la idea de crecer mediante adquisiciones de centros independientes. Fran Fragoso, director de Basic-Fit en España, explicaba a este diario que en 2015 compraron dos gimnasios operativos en Madrid y que volverían a tirar de chequera si surgiera algo interesante. "Estamos encantados con comprar cosas buenas", explicaba. Lo mismo ha hecho Serviocio, inmersa en un proceso de reconversión hacia BeOne, con la que han entrado también en la capital española mediante la compra de Fun4U.



En España, la mayor operación que debe formalizarse antes de verano es la venta de Go Fit.

También han habido movimientos en el ámbito tecnológico, que ha visto un importante filón de crecimiento en el *fitness*. La aplicación Mammoth Hunters, que ofrece vídeos para entrenar el concepto Paleotraining, ha logrado captar 300.000 euros entre particulares a través de la fórmula de *crowdequity*.

Es el mismo sistema por el que está optando Gym for Less, plataforma que permite a los gimnasios vender pases puntuales, para captar 350.000 euros, de los que ya tiene asegurados 150.000 euros. Su objetivo es seguir creciendo en otros países y mejorar el producto, después de que la brasileña Gympass irrumpiera en Europa con la integración de la barcelonesa Gymadvisor, fundada por Ricard y Silvia Canela.

Mucho más movimiento entre los fabricantes

Technogym no sólo ha sido protagonista en la primera mitad del año por su salida a Bolsa, sino porque también ha dado un paso más en su estrategia de apostar por la innovación. Más allá de seguir promoviendo su incubadora de empresas del sector, en abril también se hizo con la mayoría de la tecnológica Exerp.

Se trata de un movimiento que no sigue exactamente la línea seguida por sus competidores, más centrada en la adquisición de otros fabricantes de maquinaria y equipamiento que refuercen su oferta. Life Fitness, sin ir más lejos, es la que más activa se está mostrando, y en enero culminó el rally de adquisiciones iniciado en 2015 con el pago de 180 millones de euros por Cybex International.

En Estados Unidos, Nautilus ha cerrado este año la adquisición de Octane Fitness por 105 millones, que se suma a otras marcas que controla como Bowflex, Schwinn y Universal. En el mercado norteamericano, The Abs Company, especializada en máquinas para el ejercicio de los abdominales, anunció la compra de Impact Fitness LLC.