

## FITNESS

# DiR se sube al 'ring' y elige el centro de Barcelona para su primer club de boxeo

La cadena de gimnasios, que ha probado este concepto durante varios meses en uno de sus clubes, ha vendido la franquicia para abrir su primer estudio especializado en esta disciplina en el Eixample.

P.L./M.M.A.  
12 dic 2018 - 04:59

DiR se sube al 'ring' y elige el centro de Barcelona para su primer club de boxeo

DiR continúa apoyándose en franquiciados para desarrollar sus nuevos formatos. La cadena de gimnasios ha decidido dar finalmente el paso de abrir su primer Jambox, el nombre con el que bautizó el concepto de club especializado en boxeo. El local escogido está en la calle Comte Borrell de Barcelona, muy cerca de la Escuela Industrial y en pleno corazón del barrio del Eixample. De momento, es el único proyecto acordado para este segmento, según explican a *Palco23* fuentes de la compañía.

La empresa fundada por Ramon Canela creó este concepto hace dos años, cuando decidió diversificar su oferta de formatos para poder competir con los estudios especializados que han ido apareciendo en ciudades como Barcelona o Madrid. Sin embargo, y a diferencia de YogaOne y BDiR, decidió retrasar su comercialización a la espera de poder testar la aceptación del concepto entre sus propios clientes.

Las pruebas comenzaron hace un año en DiR Claris, un club situado muy cerca de Plaza Catalunya y uno de los más antiguos de la cadena. Además, próximamente se introducirá también en su club del barrio de Gràcia para poder contrarrestar la entrada en esta zona de la cadena especializada Brooklyn Fitboxing.

## **DiR exige una inversión mínima de 155.000 euros para abrir uno de sus clubes de boxeo, que ya ha introducido con córners en dos gimnasios**

“Es un proyecto en el que todo el mundo tiene su espacio, desde el que lleva tiempo boxeando hasta el que nunca se ha puesto unos guantes”, explicaban entonces fuentes de la empresa, en referencia a la impartición de clases en función del nivel de los usuarios. También afectaba la ausencia de entrenadores especializados, aunque ese centro hoy ya cuenta con tres técnicos.

Una de las ventajas de este concepto es el bajo volumen de inversión respecto a un gimnasio al uso, pues en sus primeras reuniones con inversores cifraba el coste de abrir un centro Jambox en 155.000 euros; este importe no incluye el canon de entrada por el uso de la marca, que en el caso de los gimnasios franquiciados es de 25.000 euros, además de un porcentaje anual de la facturación.

La expansión de la marca DiR con franquicias y nuevos conceptos la ha asumido Silvia Canela, hija del fundador de la compañía. Ahora bien, principalmente se había puesto el foco en crecer con YogaOne y BDiR, ya fuera con franquiciados o campañas de *crowdfunding*, por ser modelos que ya se podían mostrar a potenciales inversores en licenciar la marca.

Ellos han sido los grandes responsables de que la cadena haya continuado abriendo clubes durante los últimos meses, hasta alcanzar los cuarenta establecimientos en toda Barcelona y su área de influencia. De esta red, 16 centros son de grandes dimensiones y 100% propios, mientras que otros seis son gimnasios de proximidad que están participados por pequeños inversores y, de los 17 YogaOne, sólo tres son propios. De cumplirse el plan de aperturas, en los próximos meses abrirán cuatro clubes más de yoga y otros tantos centros de *fitness* de tamaño reducido para poder entrar en barrios y municipios menos poblados.

## **La compañía, que espera facturar 46 millones en 2018, ha captado 2,2 millones entre inversores particulares para abrir clubes**

DiR tiene actualmente en marcha su última campaña de micromecenazgo para abrir un club en la zona alta de Barcelona. En esta ocasión ha tenido que ampliar el plazo de aportaciones, y a falta de nueve días ya tiene el 91% de los 400.000 euros que quería obtener entre inversores para este centro. Antes, la compañía ya había captado 1,8 millones de euros entre financiadores particulares para cuatro gimnasios, por lo que la recaudación final se irá a los 2,2 millones.

Esta ha sido una de las fórmulas de financiación de la cadena en los últimos dos años, además de las habituales refinanciaciones de deuda con los bonistas que en su día suscribieron estas operaciones de endeudamiento. En octubre logró aplazar el vencimiento de 2,5 millones de euros, una operación que seguía a la formalizada en el mes de abril y que permitió diferir en el tiempo la amortización de otros 3,5 millones.

La cadena de gimnasios asegura que ya supera ampliamente los 70.000 abonados entre todos sus centros, después de crecer un 12,6% durante los primeros nueve meses de 2018. Entre enero y septiembre, la facturación mejoró un 6%, y las previsiones de la dirección es poder completar el ejercicio con una cifra de negocio de 46 millones de euros, un 9,2% más. El ebitda se habría disparado un 20%, hasta cinco millones, indicador clave para la banca que en 2015 aceptó refinanciar una deuda superior a los 17 millones de euros.