

## FITNESS

# DreamFit aguanta el impacto del Covid-19 pese a perder el 38% de los socios

La compañía prevé facturar 15,9 millones en 2020 y 20,5 millones de euros en 2021. En 2022 prevé tener 26 locales abiertos.

Miquel López Egea  
19 oct 2020 - 05:00



DreamFit aguanta el impacto del Covid-19. La cadena de gimnasios cerrará 2020 con una caída del 40% de sus ingresos por el parón por el estado de alarma y la pérdida de abonados. Pese a ello, resiste gracias a su bajo endeudamiento y sus márgenes previos y mira a 2022 como un año de “lenta recuperación”.

La cadena de gimnasios, propiedad de Rafael Cecilio, presidente y accionista mayoritario, ha sufrido un descenso de socios del 38%. La cadena tenía 90.800 socios en febrero de 2020 con diecisiete gimnasios y actualmente tiene 63.500 socios con diecinueve locales, tras las aperturas en Gijón y Moratalaz de este verano.

La empresa tiene previsto facturar 15,9 millones de euros este 2020, cifra un 40% inferior a los 25,9 millones de euros que estimó a principios de años. Para 2021, prevé una facturación de 20,5 millones de euros. “La situación se mantendrá de cara a 2021,

este 40% se mantendrá todo el año que viene pero nos hemos preparado para ello”, señala Cecilio a Palco23.

Entre finales de 2021 y principios de 2022, la compañía prevé abrir un total de siete gimnasios más para situarse en 26 centros en toda España. “Ninguna obra empezará hasta verano de 2021, hasta estar seguros de que la pandemia está en vías de terminar”, aclara.

La empresa, de la cual también son accionistas los exfutbolistas Fernando Hierro y David Belenguer, tiene 400 trabajadores, 350 de ellos en los gimnasios. Cada apertura requiere una inversión de tres millones de euros (aunque la de Moratalaz fue de cuatro millones de euros) y cada centro tiene una media de 3.500 metros cuadrados.

“Vamos a conseguir un auténtico milagro que es terminar el año con las cuentas en positivo, pudiendo pagar razonablemente bien la deuda bancaria que tenemos”, explica Cecilio. “Nuestro ebitda, aún con el golpe, sigue siendo positivo; esto se produce porque nuestra situación previa era muy buena y esto nos permite pagar la deuda, que es muy poca”, revela. “No nos van a volver a encerrar cuatro meses, en Logroño quizás cierran quince días la semana que viene, igual que en París”, añade.

Asimismo, considera que “empezaremos a ver mejoras del mercado en septiembre de 2021 pero no estaremos a los niveles de febrero de 2020 hasta 2023, en caso de que volvamos a conocer lo que era el funcionamiento de nuestras empresas tal como era antes”. “Nosotros tenemos pulmón porque teníamos márgenes y no arrastramos deudas, además del tamaño de nuestros gimnasios, que nos han permitido adaptar bien los aforos”, explica y recuerda que “resistiremos porque nos iba muy bien”. “2022 será el año de la lenta recuperación”, sentencia. “Hemos trazado el plan de empresa con esta planificación”, añade.

Además, considera que el reto actual del fitness es “sobrevivir” y “concienciar y mentalizar a la administración y a la ciudadanía de que la actividad física es imprescindible para la vida, sobre todo en tiempos de falta de salud”. En este sentido, destaca que “la Generalitat de Cataluña lo ha comprendido ahora, la primera vez cerró gimnasios pero esta vez ha entendido que son muy importantes; después de los centros de atención primaria y los hospitales, los gimnasios son lo más importante para combatir la pandemia”. “Tenemos que vivir con un 50% y un 70% de clientes, es difícil pero hay que intentarlo”, sentencia.

---

# PALCO23

---

Por otro lado, la empresa invirtió en digitalización durante la pandemia. “Como todo el mundo, hemos espabilado con el tema digital; tenemos una aplicación mucho más desarrollada, con entrenamientos virtuales, rutinas, consulta de nutrición y clases directas e indirectas”, explica.