

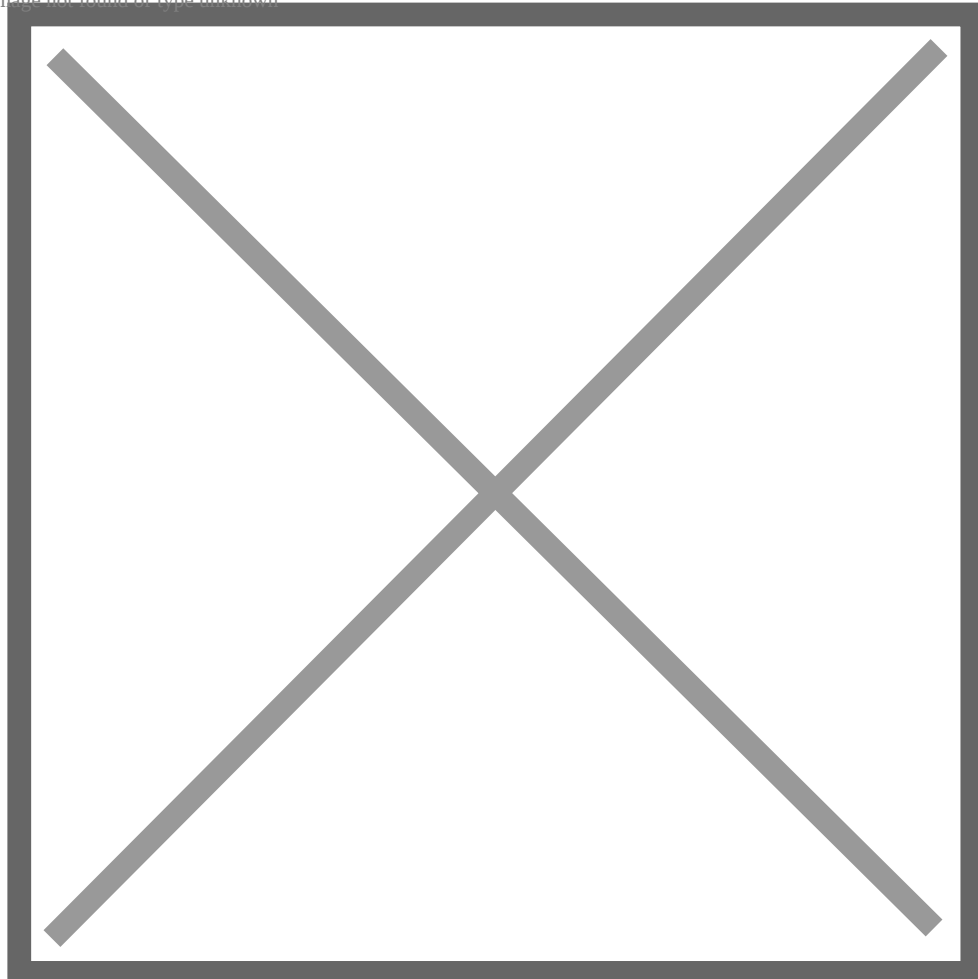
FITNESS

El director general de Gaia se hace con el 70% de la compañía tras culminar la reestructuración

AQA, que ha reducido su deuda financiera un 83% durante los últimos años, ha invertido 2,1 millones de euros en modernizar sus centros deportivos para volver a crecer.

M.Menchén / P.López
21 jun 2017 - 04:56

Image not found or type unknown



AQA es una de las cadenas de gimnasios que más ha sufrido los efectos de la crisis económica, la subida del IVA del 8% al 21% y el aumento de la competencia en el sector del *fitness*. Tras acometer una profunda reestructuración, la compañía gallega especializada en la gestión de instalaciones deportivas ha dejado atrás la venta de centros y las resoluciones de contratos de mutuo acuerdo con ayuntamientos para volver a crecer bajo la batuta de Marcos Fernández, director general.

El directivo ha comprado el 60% de las acciones a Llorente Concesiones, la compañía que controlaba Gaia, la empresa matriz de la que depende AQA. Tras esta compraventa, Fernández ha elevado su paquete accionarial del 10% al 70%, mientras que el 30% restante está controlado por un fondo de capital riesgo participado por el Banco Santander, Enisa y Sepides.

Los términos económicos no se han hecho públicos. En 2008, el fondo de capital riesgo y la familia Llorente invirtieron 4 millones de euros para entrar en la compañía con el fin de “acelerar su crecimiento para situarla en una posición de liderazgo” en el *fitness* español, según anunció la empresa, pero la coyuntura económica trastocó sus planes.

En una conversación con *Palco23*, Fernández explica que a día de hoy la empresa ya está saneada. “Desde el estallido de la crisis hemos reestructurado la plantilla y rebajado los gastos. Hoy día casi no tenemos deuda financiera”, comenta el directivo sobre una reorganización que ha provocado una reducción de personal de más del 50% de la plantilla. Como consecuencia de estas medidas de ajuste basadas en la venta de activos y en el cobro de liquidaciones de contratos con ayuntamientos, “hemos reducido la deuda financiera de 30 millones a menos de 5 millones de euros”, detalla.

“Siempre estamos atentos a las oportunidades que puedan surgir, pero sin volvernos locos”

En paralelo a la reducción de la deuda, la compañía ha modernizado sus instalaciones para seguir posicionándose en el segmento medio y fidelizar a sus clientes. “Tras escuchar a los abonados decidimos renovar los centros, y creemos que las mejoras tendrán un efecto positivo en el número de socios”, comenta.

En el último año, la empresa ha destinado 2,1 millones de euros para realizar obras en el AQA Ourense y los centros valencianos de Parc Central y Albal. En concreto, la inversión en el club gallego ha sido de 1 millón de euros, mientras que a las otras dos se han destinado 800.000 euros y 300.000 euros, respectivamente. ¿El objetivo? Renovar el edificio, la zona de aguas, los vestuarios, el equipamiento y actualizar la oferta de clases dirigidas, uno de los grandes reclamos de los usuarios del *fitness* español.

“Algunos operadores hemos pasado una época complicada pero ahora el sector está en crecimiento, tanto en facturación como en número de clientes”, valora. De ahí que las perspectivas para este 2017 sean buenas. “No aspiramos a ser la cadena más

grande del sector, sino en centrarnos en nuestro negocio y hacer que la empresa sea rentable”, indica.

La cadena de centros deportivos en régimen de concesión administrativa recortó su deuda un 88% en 2015

En palabras del directivo, durante los años de bonanza económica “nos dejamos llevar por crecer cuanto más mejor y eso, unido a la posterior crisis, el aumento de la competencia y la subida del IVA nos mermó”. De ahí que ahora la cadena planee su crecimiento con cierta contención. “Siempre estamos atentos a las oportunidades que puedan surgir, pero sin volvernos locos”, apunta.

A día de hoy, AQA gestiona ocho instalaciones deportivas, cuatro de ellas ubicadas en Galicia, su principal área de influencia, seguido de Valencia, con dos centros, y Madrid y Málaga, con una instalación. En los próximos meses, dejará de dirigir el Centro Municipal de El Torcal, tras renunciar a la concesión por falta de rentabilidad económica.

Este es el segundo club malagueño que deja de gestionar en el último año, tras no conseguir renovar la concesión del Centro Deportivo Trinidad. Fundada en 1998, la cadena gallega cuenta con una cartera de clientes de 30.000 abonados y prevé cerrar el año con un crecimiento del 10% en su volumen de ingresos. Los últimos datos disponibles en el registro mercantil cifran en 7,4 millones de euros la facturación de la compañía en 2015, año en que logró reducir sus pérdidas un 88,8%, hasta 231.000 euros.