

FITNESS

Forus sale al mercado en busca de compras tras reorganizar su capital

La entrada de los fondos a JP Morgan Asset Management y Ben Oldman ha implicado una reorganización societaria. La caída de la facturación en 2020 fue del 20%.

Miquel Lopez-Egea
3 mar 2021 - 05:00



Forus sale al mercado en busca de oportunidades de crecimiento. La compañía española de fitness, centrada en el negocio concesional, que la semana pasada dio entrada en su capital a JP Morgan Asset Management y Ben Oldman, tiene marcado el objetivo de acelerar su expansión con operaciones corporativas tras dar entrada en su capital a JP Morgan Asset Management y Ben Oldman. “Es un momento propicio para las operaciones corporativas”, señala Ignacio Triana, fundador y consejero delegado de Forus, a Palco23.

El pasado viernes, Forus anunció la incorporación de estos dos fondos a su accionariado. La empresa española ha mantenido en su capital a Baring Private Equity Partners, que continúa como uno de los accionistas de referencia. Asimismo, Triana se mantiene al frente de la dirección y la gestión diaria de la cadena

“Lo que hace esta operación es reforzar el balance de la compañía, nos permite mirar al futuro con optimismo y nos deja en buena disposición si hay oportunidades de mercado”, señala Triana a Palco23, quien reconoce que “tenemos intención de llevar a cabo una expansión porque tenemos la capacidad de hacer cosas: cerramos la operación para podernos prepararnos en caso de que haya las oportunidades del mercado”.

Forus considera que es un momento “propicio” para desarrollar operaciones corporativas

Sin embargo, el directivo puntualiza que “no estamos empeñados en un plan de expansión, pero si surgen oportunidades estaremos atentos; todo depende de encontrar oportunidades que tengan sentido, pero creo que las va a haber, igual que mis socios”.

“Tiene sentido reforzar el balance para afrontar operaciones del futuro porque se viene hablando de un proceso de concentración del mercado, que fue muy activo entre 2017 y 2019, cuando, en nuestro caso, hicimos operaciones corporativas, y demostramos que podíamos integrarlas”, recuerda. “Que salgan oportunidades no quiere decir que nos encajen, de cada cinco operaciones que miramos, cuatro no salen; pero hemos hecho de todo: desde comprar centros en subastas de liquidación, cadenas o comprar dos centros de una vez; no hay nada predeterminado”, insiste.

La cadena cuenta actualmente con 36 concesiones y 14 centros más en prestación de servicios. “Tenemos vocación de concesión, pero no estamos cerrados a esto porque tenemos algún centro privado: todo depende de la concesión o del centro privado, pero generalmente somos una empresa de concesiones”, reitera.

Forus cuenta con 36 concesiones y 14 centros más en prestación de servicios

La entrada de JP Morgan Asset Management y Ben Oldman ha implicado una reorganización societaria y la operación se ha llevado a cabo combinando una

ampliación de capital y la compra de participación de otros accionistas. Actualmente, Triana, Baring Private Equity Partners, JP Morgan Asset Management y Ben Oldman son “los accionistas de referencia”.

Ben Oldman Partners, un fondo de inversión especializado en deuda *distressed* y en inversiones de compañías basadas en activos inmobiliarios, ha entrado en el capital porque “hay oportunidades para hacer cosas de futuro y así lo creen, están muy atentos a cuando haya oportunidades”, explica Triana.

Forus terminó 2020 con una facturación de 55 millones de euros, un 20% menos que el año anterior. Además perdió entre el 30% y el 35% de los 255.000 usuarios que tenía antes de la pandemia. Asimismo, cuenta con 2.000 trabajadores. Los empleados de los centros cerrados por las restricciones de la pandemia se encuentran en un expediente de regulación temporal de empleo (Erte). La empresa cerró 2020 con beneficio operativo positivo.

La empresa cerró 2020 con beneficio operativo positivo

Durante la pandemia, la empresa tuvo que recurrir a los créditos avalados por el Instituto de Crédito Oficial. “Hemos tenido que hacer un montón de cosas porque no es fácil estar tres meses sin facturar, y después vinieron la segunda y la tercera ola: ha sido una pesadilla y los balances se resienten pero afortunadamente, la gente que confiaba en nosotros lo ha seguido haciendo”, explica el directivo.

Asimismo, la cadena apostó por acelerar sus planes de digitalización y actualmente ofrece un servicio online a todos sus socios de manera gratuita. La estrategia para 2021 pasa por ofrecer muchos servicios *outdoor* y crear nuevas actividades. “Nos estamos preparando apta cuando esto acabe, queremos que la experiencia sea mejor para el socio”, sentencia Triana.