

## FITNESS

# Galicia, la otra cuna del modelo concesional de los centros deportivos en España

Supera, Servicio y AQA son tres de las gestoras de instalaciones deportivas municipales más longevas del país. Con una facturación agregada que supera los 80 millones de euros, estas cadenas tienen en Galicia su mercado local.



Patricia López  
4 oct 2018 - 04:57

Supera, Servicio, AQA y Más que Auga cuentan con el apoyo financiero de los fondos

Se atribuye a la Barcelona olímpica el origen del modelo concesional en los centros deportivos, pero su desarrollo también se dio a 1.000 kilómetros al oeste, en Galicia. La región más septentrional de la Península Ibérica fue una de las primeras en desplegar un modelo basado en la colaboración público-privada. Veinticinco años después, los principales operadores gallegos se disputan el salto al liderazgo en superficie deportiva y número de abonados. En ese punto están Supera y Serviocio-BeOne, dos gestoras que sí han dado entrada a los fondos de inversión en su capital.

El haber abierto su accionariado a firmas de capital riesgo es uno de los rasgos diferenciales entre las concesionales gallegas y catalanas, tradicionalmente vinculadas a una fundación sin ánimo de lucro, como Cet10 o Claror. “No tenemos ánimo de lucro, le damos tanta importancia al resultado económico como a cualquier otro tipo de resultado”, explica Gabriel Domingo, director general de Claror, que descarta la posibilidad de comprar otras cadenas o vender la empresa a un fondo. “Somos una fundación, nadie nos puede comprar”, sostiene.

Es una visión distinta a la de Supera y BeOne. La primera acaba de vender la mayoría accionarial al fondo Portobello y en 2009 Serviocio dio entrada a Atlas Capital, compañía que acaba de vender su 84% del accionariado a otro fondo, Formentor. “Fuimos nosotros los que llamamos a la puerta del fondo, y no al revés. En aquel momento acometimos una serie de inversiones de aproximadamente treinta millones de euros; era un buen momento para capitalizar”, afirma Roberto Ramos, socios fundador de la empresa gallega.

## **Supera, Serviocio, AQA y Más que Auga cuentan con el apoyo financiero de los fondos de inversión**

Ambas compañías, apremiadas por los fondos y la derivada exigencia de crecimiento, se vieron obligadas a diversificarse para expandirse sin depender de las concesiones administrativas. En época de sequía crediticia y freno de la inversión pública por la crisis económica, BeOne optó por abrir clubes propios y Supera hizo lo propio aterrizando en el segmento de los gimnasios 24 horas.

Estas líneas de negocio y el apoyo de los fondos han permitido a Supera entrar en el podio de las cadenas que más facturan en España, por detrás de Metropolitan y GoFit, y ser la que más clientes tiene. Sus 200.000 abonados generaron unas ventas de 44,6 millones de euros en 2017, mientras que Servicio cerró el ejercicio con unos ingresos de 28 millones y 168.753 clientes.

Otra de las cadenas que irrumpió en el sector hace dos décadas fue AQA. Controlada por Gaia, la compañía ha seguido una dinámica opuesta a Supera y BeOne. Financiada con recursos propios y un fondo de capital riesgo participado por el Banco Santander, Enisa y Sepides, AQA, se vio obligada a desprenderse de activos con la llegada de la crisis económica. Cinco años después, la gestora está completamente saneada y no pretende crecer a gran ritmo, sino *jugar* en el terreno de juego de la rentabilidad. Su volumen de negocio es de 10 millones de euros.

Uno de los últimos operadores en incorporarse al sector ha sido Más que Auga, que opera tres centros en Vigo y el año pasado facturó 5,9 millones. Los inicios de la compañía se remontan a 2008, cuando una UTE formada por Gaia y Civis Global se adjudicó una instalación en Coia (Vigo). La alianza finalizó en 2014, cuando la constructora compró el 50 del capital a la gestora gallega, que estaba en fase de desinversión.

Pero, ¿cómo ha cambiado el modelo concesional en Galicia? Por parte de los *players*, las empresas se han profesionalizado y especializado. “Antes hacíamos de todo, desde campamentos de verano hasta dirigir un complejo. Ahora nos hemos enfocado en la explotación de instalaciones”, explica Ramos. Por parte de la Administración, ha cambiado el modo en que se licita.

“Hace quince años el modelo se basaba en el tripartito formado por el gobierno local, que ponía el suelo, la Xunta de Galicia, que financiaba la construcción, y la empresa que la explotaba”, señala Francisco Cortegoso, directivo de Más que Auga. Según el director general de Servicio, esta inversión pública, unida al *boom* de las construcciones, provocó que en Galicia se desarrollara con mayor rapidez el modelo concesional.

## Las cuatro principales cadenas gallegas concesionales facturan 88,5 millones de euros

En la actualidad, se sacan a concurso proyectos de obra y explotación, lo que ha empujado a las cadenas a crear divisiones especializadas en la edificación de complejos deportivos. Es el caso de Más que Auga, controlada por una constructora, o Supera. “La entrada de este tipo de empresas impulsó a los operadores deportivos a involucrarse y aprender en la fase constructiva”, valora Pablo Vidán, director comercial y de expansión de Supera, que creó su propia promotora inmobiliaria.

Otra diferencia es que hasta 2007 se construían esencialmente piscinas municipales y, a partir de entonces, los pliegos empezaron a demandar más espacio para la sala de *fitness*. En cuanto a los requisitos económicos, el director general de AQA, Marcos Fernández, asegura que “hace quince años las exigencias económicas no eran muy elevadas, pero la economía pujante y el hecho de que la ley valore el canon con criterios muy altos han convertido las concesiones en subastas con ofertas muy agresivas”.

Los directivos de las gestoras de instalaciones gallegas aseguran que es modelo concesional seguirá siendo la punta de lanza de su negocio. “Continuará siendo estable a la hora de atraer inversión”, afirma Vidán. Prueba de ello es que los cuatro principales *players* gallegos siguen presentándose a licitaciones y haciendo de las concesiones su principal línea de negocio.