

FITNESS

La gallega Más que Auga abrirá sus primeros clubes propios tras crecer un 5% en 2018

La gestora de instalaciones municipales de Vigo, que ya factura 6 millones, está ultimando su estrategia de diversificación, que le llevará a abrir sus primeras instalaciones propias y de menor tamaño.

P. López
29 mar 2019 - 04:57

Más que Auga facturó seis millones de euros en 2018 un año en que promedió 18.994 €

Más que Auga trabaja para salir de su zona de confort. La gestora de instalaciones fundada en 2010 ha basado toda su actividad en Vigo, donde opera tres instalaciones y tiene una tasa de penetración del 9% en la población. Ahora, la compañía espera operar fuera de esa ciudad, y para hacerlo lanzará un modelo de club propio y más pequeño. Según ha podido saber *Palco23*, la empresa presentará el nuevo modelo en los próximos meses, tras alcanzar los seis millones de euros de facturación en 2018, un 5% más.

El último año 2018 también ha sido para buscar oportunidades en el mercado, tanto por la vía municipal como privada. De hecho, la compañía se disputó con Servicio-BeOne la explotación de un centro deportivo en Campolongo (Pontevedra) e incluso llegó a la última instancia del concurso, pero no consiguió adjudicárselo. Fue una operación que demostró la ambición de Más que Auga de crecer con su modelo de negocio actual, los centros municipales.

Esta línea le ha llevado a invertir 18 millones de euros en sus tres centros deportivos de Vigo, una cantidad que se suma a los 300.000 euros que de media destina a mejorar las instalaciones y equipamiento cada año. Esta es la cantidad que invertirá en su complejo de Coia (Pontevedra) para ampliar el club con el fin de habilitar un espacio *boutique*, cuyo servicio no estará incluido en la cuota. Es una vía más para conseguir aumentar el ticket medio de cada cliente, algo que la compañía lleva haciendo desde hace años, y que le ha permitido aumentar su facturación año a año sin necesidad de abrir más centros.

Más que Auga facturó seis millones de euros en 2018 un año en que promedió 18.994 abonados

Francisco Cortegoso, director de operaciones, admite a este diario que el sector está tratando de ampliar su campo de juego y hacer más grande el pastel por “la propia necesidad de aumentar la facturación pese al incremento de la competencia”. Para el responsable, esa situación es la que “nos lleva a buscar alternativas y conseguir ingresos extras a partir de ventas cruzadas de otros servicios en los centros”.

En este sentido, el directivo admite que la principal alianza es el ámbito de la salud, pero admite que “para ello las administraciones públicas deben poner en marcha políticas deportivas y fiscales que permitan a la sociedad entender la importancia de los hábitos de vida saludables”.

Es un camino que permitiría al sector incrementar su penetración, que en la actualidad es del 11,2%. “Hasta la tasa del 22% de algunos países europeos aún hay recorrido y eso genera optimismo, pero por otro lado está la incipiente burbuja del *fitness*, que nos hace ser cautelosos sobre el futuro porque somos un operador pequeño”.

Más que Auga es una de las cadenas que no cuenta con fondos de inversión en su accionariado. Controlada por la constructora Civis, la empresa nació con la UTE (unión temporal de empresas) de esta compañía con Gaia, la gestora de la cadena AQA. En 2014, Civis adquirió el 100% de la cadena para operarla por su cuenta, lo que le llevó a disponer de dos centros deportivos, al que se unió el proyecto de Navia, que fue el último en inaugurarse. En total, la empresa da servicio a 18.994 abonados de media al mes y trabaja a 112 empleados.