

Los gimnasios Actic entran en pérdidas pese a elevar un 1,4% su facturación hasta junio

Las ventas de la compañía se elevaron hasta 45,8 millones en el primer semestre, pero los costes de reestructuración de la empresa provocaron que las pérdidas fueran de 961.810 euros.

Palco23

22 ago 2019 - 11:04

Actic entra en pérdidas pese a vender más. La cadena de centros deportivos finalizó el primer semestre con unas ventas de 490,7 millones de coronas suecas (45,8 millones de euros), lo que supuso un ligero incremento del 1,4% respecto a los primeros seis meses de 2018. Este incremento del negocio no ayudó a esquivar los números rojos, ya que la compañía entró en pérdidas al finalizar junio con un resultado negativo de 10,3 millones de coronas (961.810 euros).

La compañía atribuye este resultado a los costes de su reestructuración, aunque tampoco ayudó que entre abril y junio las ventas cayeran un 1%. Con 182 clubes operativos y 222.606 abonados a cierre del primer semestre, el grupo ha inaugurado dos clubes pero, lejos de aumentar su clientela, la ha reducido un 0,5%.

En total, Actic opera 157 centros en su principal mercado, los países nórdicos, mientras que en Alemania gestiona 25 instalaciones, cuatro de ellas inauguradas en 2017. Desde entonces, no ha vuelto a ganar presencia en ese país, y ha centrado su expansión en Suecia. El consejero delegado, Anders Carlbark, ha señalado que “a pesar de la adquisición de Asker a principios de año, en el segundo trimestre hemos reducido las ventas por la caída de los ingresos del entrenamiento personal y el cierre de un club”.

La operación corporativa de Asker se firmó en diciembre de 2019, y el grupo espera que esa compraventa le reporte una facturación de 40 millones de coronas suecas (3,8 millones de euros). Fundada en 1981, Actic nació como Nautilus Gym, la cadena de gimnasios impulsada por el fabricante de equipamiento para el gimnasio. La compañía inició su expansión internacional en 1995 y, a día de hoy, cuenta con más de 180

PALCO23

| instalaciones.