

Los gimnasios españoles asumen que el cierre durará como mínimo dos meses

La industria de los gimnasios ha presentado EREs temporales para garantizar la viabilidad de las cadenas a futuro, al tiempo que aboga por compensar a los socios las cuotas cobradas y no enviar más recibos hasta la reapertura de clubes.

Palco23
18 mar 2020 - 14:00



El fitness español se prepara para asumir la parálisis de su actividad durante los próximos meses. Ni la comunidad científica, ni el Gobierno ni los empresarios se atreven a pronosticar en voz alta cuándo regresará el país y la sociedad a la normalidad tras la crisis del Covid-19, pero, en el sector del fitness, de puertas para adentro, se baraja un periodo de tiempo de parón que oscila entre dos y cuatro meses, y las cadenas están preparándose para afrontar esa situación.

“Barajamos un periodo de entre ocho y doce semanas”, ha explicado Juan del Río, consejero delegado de Viva Gym Group, el mayor operador de gimnasios de la Península Ibérica. “Hay mucha incertidumbre, pero estimamos que entre tres y cuatro meses; de ser así, soy optimista en que nos recuperaremos”, ha previsto Gabriel Sáez, presidente ejecutivo de GO fit. Así lo han recogido en la mesa redonda *El sector del fitness frente al coronavirus Covid-19*

, organizada por Gym Factory para reflexionar sobre cómo gestionar la crisis que ha supuesto la pandemia para esta industria.

“Serán al menos ocho semanas, pero no creo que seamos el primer sector que tenga la oportunidad de abrir cuando se vuelva a la normalidad; será un periodo gradual”, ha matizado Roberto Ramos, consejero delegado de Servicio-BeOne. A la incertidumbre provocada por la pandemia, los directivos apuntaron a los posibles cambios en los hábitos de consumo de los clientes, al temor de la sociedad a acudir a lugares concurridos o, por el contrario, a retomar la normalidad cuanto antes una vez superada la cuarentena.

La mayoría de gimnasios han presentado Ertes, compensado la cuota de marzo y afirmado que no cobrarán a los socios durante el cierre

Aunque los operadores desean dejar esta situación atrás, todos admiten que es fundamental cómo se comunique a los empleados y a los clientes cómo les va a afectar esta situación. El sector ha sido unánime a la hora de poner en marcha expedientes de regulación temporal de empleo (Erte) para capear el temporal. “Es una herramienta que estamos obligados a ejecutar para garantizar la continuidad de la empresa y el futuro regreso de los empleados a su puesto de trabajo; es un acto de responsabilidad”, ha argumentado Rafael Cecilio, presidente de DreamFit. La mayoría se han acogido a un procedimiento que permitirá a los trabajadores recibir el 75% de su salario, garantizado por el Estado.

Otras, como GO fit, decidieron actuar de forma rápida y han complementado esos expedientes para garantizar que los empleados reciben el 100% de su nómina durante todo el tiempo que estén inactivos sus 19 centros de España y Portugal.

“Los primeros 15 días, que sabemos que se prolongará, el compromiso ha sido suplementar el 25% para dar paz y tranquilidad a todos los colaboradores; la situación es muy complicada porque todos nos quedaremos sin la facturación de abril y hay que pensar cómo compensar todo eso cuando el músculo financiero se acabe”, ha apuntado Josep Viladot, consejero delegado de Holmes Place en España.

Viva Gym también se está planteando el Erte ante la inexistencia de ingresos durante abril, como mínimo. “Tenemos que estudiar si podemos complementar ese expediente o no, pues desconocemos cuánto va a durar esta situación”, ha añadido Juan del Río.

En cuanto a la gestión de los clientes, Viladot ha advertido del impacto que puede tener en las compañías no cobrar las cuotas y ha animado a los operadores a hacer una “llamada a la calma a la sociedad porque, si se deja de pagar la cuota, sea del gimnasio o de otros servicios, se paraliza la economía”. Sáez ha apuntado a que “la economía es confianza”, pero ha abogado por no cobrar a los clientes durante el periodo de cierre de los centros y a compensar la cuota.

“Es cierto que al ser cierre por fuerza mayor hay un limbo legal por el que no tenemos por qué devolver las cuotas, pero ese limbo ahora es lo de menos, porque lo más importante es poner en el centro al cliente y que no se den de baja para mantener así las remesas”, ha apuntado el fundador de GO fit. En esta misma dirección ha apuntado Roberto Ramos, cuya compañía también ha optado por no cobrar a sus clientes.

“En lo que estamos centrados es en que no haya bajas; eso es lo que marcará la diferencia el día que abramos, ya que queremos partir de una situación lo más parecida a la que teníamos antes de la crisis”, ha explicado. Por su parte, José Antonio Sevilla, de AltaFit, ha apuntado a que, aunque es vital “preservar la tesorería, hemos suspendido cuotas porque al cliente le costaría entender que se le cobrara por un servicio que no está recibiendo”.