

FITNESS

Máis que Auga mejora expectativas y prevé superar un negocio de cinco millones en 2021

La cadena espera cerrar el año con una caída de sólo el 15% en número de abonados, tras haber retrocedido hasta los 11.000 socios en el año del Covid-19.

Miquel López-Egea
7 jul 2021 - 05:00



Máis que Auga también recupera músculo. La cadena gallega de gimnasios, que en septiembre abrirá un nuevo centro MeuFit en el Centro Comercial Vialia de Vigo, estima que terminará el año con una facturación entre un 15% y un 20% inferior a la obtenida en 2019. Este importe supone terminar 2021 con un negocio de entre 5 millones y 5,4 millones de euros. La caída de la facturación en 2020 fue del 43%.

Antes de la pandemia, la cadena contaba con 18.000 abonados, aunque actualmente tiene un 38% menos de socios, dos puntos más que a final de 2020. Sin embargo, la empresa prevé recuperar entre un 20% y un 25% de los abonados, por lo que espera terminar el año con una caída en comparación con 2019 de entre un 15% y un 20%. Más que Auga cuenta con 116 trabajadores, 34 menos que antes del Covid-19.

Con la recuperación y el crecimiento de la cadena, la gestora gallega de instalaciones deportivas ha creado el puesto de director general, que ocupará Francisco Cortegoso, un ejecutivo pontevedrés que lleva once años en la empresa. Controlada por la constructora Civis, la empresa nació de la UTE (Unión Temporal de Empresas) de esta compañía con Gaia, la gestora de la cadena AQA.

Más que Auga inaugurará su local del de Centro Comercial Vialia de Vigo en septiembre

En 2014, Civis adquirió el 100% de la cadena para operar 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. Actualmente la empresa cuenta con tres centros concesionales y uno privado, pero sumando el nuevo centro privado de Vigo terminará el curso con un total de cinco locales. El objetivo de los centros MeuFit era instalarse en poblaciones de entre 35.000 y 50.000 habitantes. Por otro lado, la cadena reconoce que si aparece una oferta concesional o unas ubicaciones interesantes (siempre dentro de Galicia), se puede estudiar.

“Es una medida que ha tomado el grupo por la envergadura que ha tomado la cadena en cuanto a operativa, personal y facturación”, señala Cortegoso a Palco23, quien recuerda que “está operación sirve para tener mayor autonomía dentro del grupo y conseguir recuperar los datos de 2019, un reto muy complicado puesto que hay mucha incertidumbre”. “En nuestro caso no somos optimistas y creemos que va para largo, más allá de 2021, por lo que hay que hacer un ejercicio de gestión y buscar alternativas de facturación”, señala. “Los números van a mejorar y junio ha sido un buen mes, también creemos que la bajada en julio y agosto será menos acentuada”, remarca.

En esta línea, la cadena estudia crecer en cuanto a actividades de agua y prevé introducir una tarifa plana para este tipo de clases, ofreciendo una oferta “más atractiva en diferentes horarios”. Actualmente, la limitación del aforo es del 75% pero ante la quinta ola, la cadena contempla la posibilidad de que este se reduzca. “Pero la mayor

limitación es la mascarilla, que nos acompañará al menos durante el primer semestre de 2022”, augura.

Para hacer frente a la demanda de la población, la cadena habilitó salas restringidas a la población sanitariamente vulnerable, de manera que había una sala para ciertos rangos de edad, hecho que sirvió para “no tener una caída más acentuada”.

La cadena apuesta por una tarifa plana de actividades de agua y un grupo de ciclismo

Más que Auga tiene una oferta variada en *outdoor* y en septiembre lanzará un grupo de ciclismo de carretera y *mountain bike* dentro de las actividades del programa Más que un plan. Actualmente, la cadena tiene planes de marcha nórdica, de *running* y un grupo de travesías, que entre mayo y septiembre entrena en el mar. También tiene un grupo de usuarios que ha realizado el Camino Portugués del Camino de Santiago y hará el Camino Inglés. Son actividades para los socios en las que siempre cuentan con uno o dos técnicos y el usuario, además, tiene que pagar el seguro de accidente.

“Algunas actividades son de carácter familiares o puntuales y otras más orientadas al entrenamiento, para mejorar en running, travesías o bicicleta”, explica el directivo. Por otro lado, la cadena intenta utilizar los espacios exteriores para actividades exteriores siempre que el clima de la comunidad autónoma lo permite.

En cuanto a su plataforma digital, tras la vuelta de los usuarios a los gimnasios, la cadena estudia integrar dentro de la cuota en septiembre. “Desde que hemos vuelto, nunca la hemos incluido y siempre ha tenido un coste, pero ahora tenemos muy pocos usuarios y barajamos la posibilidad de mantenerla así o integrar en la cuota”, explica. “Es una plataforma que nació en un momento de necesidad, pero no haremos un gran desarrollo, ya que es algo complementario”, añade.