

FITNESS

02 Centro Wellness deja a cero su deuda y pone rumbo a los 18 millones de facturación

La cadena de centros *premium* ha vendido un club en Sevilla y, tras poner en orden su balance, ha destinado 1,8 millones de euros a renovar su red. Su objetivo es consolidar las instalaciones actuales para aumentar su valor a la espera de oportunidades.

Patricia López
19 jul 2018 - 05:00

02 Centro Wellness da servicio a 20.000 socios, espera facturar 18 millones de euros y

02 Centro Wellness ha recuperado la calma. Atrás quedó 2012, un año en que la cadena de gimnasios *premium* estuvo a punto de desaparecer, adolecida por el elevado endeudamiento, la subida del IVA y el aumento de la competencia. Según ha podido saber *Palco23*, la compañía ha reducido una deuda financiera de veinte millones en 2013 de euros a 600.000 euros a cierre de junio de 2018, y espera cerrar el año dejándola a cero. “Hemos sobrevivido, ahora estamos totalmente saneados y queremos consolidarnos y volver a crecer para ganar valor en el mercado”, explica a este diario Francesc Gabara, consejero delegado de la empresa.

El camino ha estado lleno de escollos. En noviembre 2012 el empresario Carlos Vázquez Ruiz compró la compañía a través de Civis Corporación. “El esfuerzo del accionista ha sido vital, sin él no estaríamos donde estamos. Es él el que ha permitido que la empresa se apalancara”, explica. La empresa estuvo a punto de echar el cierre, pero se trazó un plan para salvar el negocio. La primera fase consistía en calibrar qué centros podían continuar en la red y buscar una alternativa para aquellos que no podían mantener.

La reestructuración se inició con el cese de su buque insignia de Pedralbes, ubicado en la zona alta de Barcelona, aprovechando que vencía el periodo de alquiler y que Sanitas estaba interesada en abrir una nueva clínica. El resto, ubicados en Valencia, Alicante, Elche y Marbella, fueron traspasados a otros operadores y en la actualidad siguen funcionando.

02 Centro Wellness da servicio a 20.000 socios, espera facturar 18 millones de euros y da trabajo a 200 personas

La segunda fase afectó al personal personal, incluido el equipo de dirección. “Asumimos una subida del 13% de IVA, la competencia creció, y tuvimos que acondicionar la plantilla a ese contexto”, recuerda. Tras reducir su red de catorce centros a ocho, la plantilla se ha reducido de 536 personas en 2012 a los 200 empleados que tiene en la actualidad.

La tercera fase consistió en refinanciar la deuda, ampliando los plazos de pago y cancelándola año a año. Como resultado, se pasó de veinte millones de deuda financiera en 2013 a nueve millones de euros en 2017, aunque en el primer semestre han logrado dejarla en sólo 600.000 euros. La reducción del pasivo también explica que el ebitda dejara de ser negativo, con 2,5 millones en 2013, a ser de 1,6 millones de euros en 2017. “Lo conseguimos gracias al esfuerzo de nuestros accionistas”, incide.

El traspaso de activos también ha ayudado. Recientemente ha cerrado la venta a Viding del único club que operaba en Sevilla porque el club “necesitaba una inversión importante de remodelación, y decidimos que en lugar de hipotecarnos de nuevo para renovarlo debíamos venderlo”, justifica Gabara. La inversión no destinada a este club irá a parar a los cuatro complejos que opera en Madrid, y que espera renovar como ya ha hecho con las instalaciones de Granada, Málaga y Girona.

O2 Centro Wellness da servicio a 20.000 socios, espera facturar 18 millones de euros y

Image not found or type unknown

O2 Centro Wellness ha invertido 1,8 millones en renovar sus instalaciones.

En el último año y medio ha invertido en torno a 1,8 millones de euros para modernizar las salas de *fitness*, el equipamiento Technogym y los vestuarios, mientras que en el club del centro comercial de Plenilunio, en Madrid, ha cambiado el área de *ciclo-indoor*. La idea ahora es hacer lo propio con los gimnasios de Madrid, donde concentra la mitad de su red, con la mirada puesta en el club femenino de Don Ramón de la Cruz.

Allí está estudiando ofrecer un servicio vinculado al concepto *boutique*, aunque por el momento no se han definido los cambios que se realizarán. “No tenemos prisa para hacerlo”, asegura. Como novedad, este año ha lanzado un servicio de *fitness* corporativo que ya ha estrenado en el gimnasio de la sede de Mahou, y que está

negociando para llevar a otras empresas.

02 Centro Wellness operan ocho centros deportivos, cuatro de ellos en Madrid, dos en Andalucía y otro en Girona

Ahora, la compañía entra en una cuarta fase en la que espera consolidarse y ganar valor en el mercado. “No somos un club social, pero queremos poner en valor que ofrecemos un servicio *premium* para un público no familiar, que busca una buena atención y actividades dirigidas”, sostiene. En la actualidad, la compañía da servicio a 20.000 abonados y espera facturar en torno a 18 millones de euros en 2018.

En otras palabras, “la idea es consolidar y crecer sólo si surge alguna oportunidad clara”, afirma. Ésta podría acontecer en Málaga, donde ha presentado una oferta para hacerse con la gestión de un centro municipal en El Rincón de la Victoria, como ya adelantó este diario. Con todo, Gabara reconocen que “cada vez es menos atractivo apostar por una concesión, porque se exige una inversión y un cánon elevado, exige de alos de trabajo y es menos flexible” que abrir un club privado.

En este sentido, el directivo afirma que “ahora lo más complicado para los operadores del sector es encontrar las ubicaciones ideales. Es tan difícil que, para crecer los operadores están apostando por ampliar sus instalaciones o realizar operaciones corporativas. Vamos hacia la concentración, tal y como ha ocurrido en el sector sanitario”.