

FITNESS

Pelayo Novoa (BDO): “En época de crisis, la fusión de cadenas de gimnasios tiene sentido desde la lógica financiera”

El socio de BDO asegura que el sector de los gimnasios saldrá potenciado de la crisis provocada por el Covid-19, en la que en tiempos de confinamiento el deporte se ha presentado como una opción necesaria para la sociedad.

Palco23
5 may 2020 - 17:19



El sector del fitness ha frenado en seco su actividad con el cierre de los gimnasios por el Covid-19, y, con ello, ha dejado a cero su capacidad de generar ingresos y caja. La industria, que en los últimos años ha captado el interés de fondos de inversión, afronta el reto de seguir siendo atractiva en un momento en que no está facturando. “La crisis pasará, pero hay que reducir los gastos e invertir en marketing y en marca para ser relevante para el público”, ha explicado Pelayo Novoa, socio de BDO, en una nueva edición de Zoom In Palco23, una serie de *webinars* para reflexionar sobre la industria deportiva en tiempos de incertidumbre.

Para Novoa, que ha intermediado varias operaciones corporativas en el sector de los

gimnasios, otra de las claves es diseñar presupuestos de tesorería trimestrales que se actualicen semana a semana. Otro de los aspectos a estudiar es la situación de deuda de las empresas. “Hay que demostrar a los bancos que las empresas tienen un plan y que esta crisis no es como la de 2008, en la que cadenas concesionales muy endeudadas fueron a concurso”, ha añadido.

Con todo, ha recordado que presumiblemente numerosas compañías tendrán que soltar lastre y desinvertir para generar caja. “Los operadores concesionales son los más endeudados, y deberán renegociar contratos con la Administración, mientras que los privados también tendrán que reestructurar costes para reducir el gasto”, ha añadido.

Pelayo Novoa (BDO): “Las operaciones corporativas están paradas, pero no quedarán olvidadas en un cajón”

También se espera que se firmen operaciones corporativas. “Están paradas, pero ni quedarán olvidadas en un cajón, ni hay que descartar fusiones porque, en época de crisis, es fácil realizar integraciones que tienen sentido desde la lógica financiera”, ha razonado. Del mismo modo que “habrá empresas que no puedan superar la situación y dejen de operar, habrá otras dispuestas a comprarlas en condiciones especiales”, ha explicado, sobre el proceso de integración que podría acelerarse tras el Covid-19.

Más allá del aspecto financiero, Novoa ha remarcado la importancia de invertir en creación de marca y repensar la propuesta de valor, ya que “hay un segmento de la población que no se siente identificado con el modelo concesional, *low cost, premium* y *mid-market*”. Y en esta propuesta deberá ir incluida el entreno online. “Los operadores tienen el reto de integrar en su oferta este contenido y la clave estará en cómo monetizarlo ofreciendo valor al cliente, porque ya hay opciones gratuitas en otras plataformas”, ha advertido.

La buena noticia para el sector es la relevancia que está asumiendo la práctica de actividad física. “En los últimos años la tendencia ha sido creciente, pero tras el Covid-19 y el confinamiento ha quedado claro lo importante que es tener un estilo de vida saludable, por lo que el sector saldrá potenciado de esta situación”, ha expuesto.