

FITNESS

Sáez (Go Fit): “El modelo de concesión administrativa es difícil de negar ideológicamente”

Gabriel Sáez, presidente ejecutivo de la mayor operadora de fitness en España, considera que el modelo tiene margen de recorrido, tanto en España como en otros países de Europa.

Marc Menchén
20 oct 2017 - 04:56

Sáez (GO Fit): “El modelo de concesión administrativa es difícil de negar ideológicamente”

Gabriel Sáez (San Sebastián, 1966) es directo y franco cuando habla. No puede esperarse menos de alguien que, en el deporte, dedicó buena parte de su trayectoria a jugar al rugby hasta que las lesiones se lo permitieron. Con estudios en Ciencias de la Actividad Física, en 2005 decidió poner en marcha Spa Consulting, una consultoría para instalaciones deportivas que acabó siendo el origen de Go Fit, una cadena que en plena crisis económica ha sido capaz de convertirse en el principal operador del sector del *fitness* en España. Tiene el apoyo financiero necesario, pero también las ideas claras de cómo hacerlo tras haber destinado ya 150 millones a inversiones.

¿En qué momento decidió que había una oportunidad en el modelo concesional? Con la llegada de la democracia, España empezó a generar instalaciones deportivas por todo el país. A finales de los 80 se dieron cuenta de que el modelo podía no ser sostenible y varios municipios, pero especialmente Barcelona debido a la creación de más de 60 instalaciones para los Juegos, abrieron el modelo español y repensaron cómo abordar el servicio público deportivo a los ciudadanos. Se trataba de evitar las instalaciones mal diseñadas, sobreinvertidas o con nula o escasa rentabilidad social, desde su nacimiento. Siempre vi en aquel momento un círculo virtuoso donde todos ganaban, visualicé la capacidad evidente de intervenir y generar una propuesta como Go Fit.

Madrid ha sido de las últimas ciudades en apostar por el modelo. ¿Qué cree que pueden aportar a los ayuntamientos? Las administraciones públicas tienen que desarrollar estos servicios y ello significa planificar, concebir, invertir, construir y gestionar. Son servicios que requieren de

altísima y cambiante especialización en su planificación y concepción, enormes inversiones, riesgo en la construcción y una gestión compleja que debe estar basada en el ciudadano. La gestión público-privada permite, manteniéndose la titularidad pública del servicio y la labor de control de la Administración, que se generen estos servicios sin cargo a los impuestos de los ciudadanos, ni en la inversión ni en la operación. Es un modelo absolutamente ganador, donde la Administración recibe patrimonio, inversión y servicio, los ciudadanos no emplean sus impuestos en esto, con lo que pueden tener ese dinero disponible para otras inversiones o gastos públicos, y las empresas creamos riqueza y empleo.

Lee la entrevista completa en el Dossier Palco23
El resurgir del 'gym' público-privado

Habla de un entorno cambiante. ¿Cómo se han adaptado las concesiones a la creciente oferta de gimnasios privados en las grandes ciudades?

Debemos tener la capacidad de mantener y mejorar el servicio de modo constante, obligados permanentemente a una ecuación de rentabilidad social igual a rentabilidad económica. Es decir, sólo ganamos dinero si el ciudadano está contento y satisfecho con el servicio que le prestamos. Al tener los precios públicos, y estos ser bajos, sólo alcanzamos objetivos si muchos ciudadanos confían en nosotros ¡y repiten! Todos los días nos evalúan y tenemos la obligación de evolucionar y prestar un servicio público impecable. Por eso nos denominamos como una empresa dedicada a las infraestructuras sociales deportivas.

Ustedes optan por un modelo de gran instalación al que cada vez más otros operadores renuncian en favor del llamado club de proximidad.

Para nosotros, el nuestro es un modelo de éxito para la sociedad, pero también para el sector. Permite agrupar usos de máxima demanda para el arco más amplio de los ciudadanos, con la máxima calidad, a precios muy asequibles. Democratiza el deporte: el que tiene renta amplia disponible viene por la calidad, y el que tiene menos renta lo hace por eso y porque es asequible. Sólo nosotros damos servicio a más de 200.000 ciudadanos, pero es que, entre las diez compañías más grandes del país por número de abonados, los centros concesionales tenemos el 60% de los abonados, frente a un 27% que representan las cadenas *low cost* y un 13% las *premium*.

Ante la creciente oferta de actividad física y unos años de freno en las inversiones públicas, ¿qué papel cree que tendrá la colaboración público-privada en un futuro? El modelo surgió de la evolución del deporte español, con centros subvencionados. En inversión y en operación, la mayoría de estos complejos ya eran, desde el principio, más rentables social y económicamente que los de gestión directa de la

Administración. Las propuestas fueron mostrando los parámetros de negocio y dando luz a los planes de viabilidad. Desde 1989 han venido surgiendo propuestas cuyo origen eran empresas de servicios, y desde mediados de los 90 surgen empresas con más capacidad de inversión. Hoy el modelo se ha convertido en el más fuerte de la industria del *fitness*, el que más clientes e implantación tiene. El sedentarismo es un enemigo de la sociedad, y las administraciones tienen, por tanto, la necesidad y la obligación de desarrollar instalaciones y servicios deportivos para todos pero, ojo, de un modo sostenible social y económicamente, y este modelo claramente es una solución cuasi perfecta.

Go Fit es una de las gestoras de centros deportivos presentes en Portugal

Image not found or type unknown

GO Fit es una de las pocas gestoras de instalaciones deportivas que ha dado el salto a Portugal

¿Teme un retroceso y que se vuelva a la gestión directa, como proponen algunas formaciones políticas?

Si los ayuntamientos tienen coherencia, el modelo de concesión administrativa es ideológicamente difícil de negar por su idoneidad, y cuando se niega suele ser por desinformación, ya que es un modelo apoyado y promovido por todo el arco político, interesante y con futuro si inciden en lo que verdaderamente es persistir en este modelo. En mi opinión, eso supone centrar las licitaciones en la calidad, estabilidad y renovación de las inversiones y la capacidad de servicio al ciudadano, entendiendo estos dos conceptos como el canon real a aportar e interesante en el interés general a corto, medio y largo plazo.

¿Queda margen de recorrido para crecer en España bajo este modelo?

Con prudencia, pero creo que, con los actuales rangos de actividad física, que estoy seguro de que se elevarán con el tiempo, aún quedan espacios y ubicaciones para más propuestas en España. Ahora bien, también es cierto que ya hay ciudades que no admiten más propuestas, por parámetros de negocio. No nos olvidemos que, como dice mi buen y admirado amigo Javier Pellón (director general de Metropolitan), la viabilidad y sostenibilidad de un centro deportivo se ve a partir del cuarto o quinto año, y hay que tener capacidad para sostener, innovar y gestionar los mismos.

Algunos critican que no hay demanda para tanta oferta...

En estos 25 años que llevo observando el modelo han ido cambiando los actores, varios han desaparecido, otros se han debilitado, algunos se han reforzado, y algunas experiencias positivas y la salida de la crisis están creando un efecto llamada a más empresarios con ganas de aportar su inversión y sus propuestas. Bienvenida la competencia, que siempre es buena y estimulante. Nosotros estamos alumbrando nuestra versión 2.0, con la que pretendemos aportar una solución de salud y felicidad a toda la población, introduciendo la tecnología y la ciencia.

¿Qué opciones reales hay de internacionalización?

En eso estamos. Explorando. Somos muy conscientes de la dificultad que tiene cada país y sus particularidades. Pensemos que hay modelos internacionales de éxito en Europa o en Estados Unidos que no han funcionado en España. Y provienen de países muy parecidos a nosotros en usos y hábitos. Y si añadimos que gestionar varios países complica o exige un esfuerzo muy importante, y no hablo sólo de la parte económica... Este modelo como lo entendemos aquí no existe en el resto de Europa. Sí se da el modelo concesional, pero no como lo entendemos en España.

Por el momento, todo proyecto que surge tiene un claro acento portugués. ¿Hay más opciones más allá de Portugal?

Llegamos a Portugal en medio de la peor crisis económica de la historia del país, el IVA pasó del 6% al 23%, y, por si fuera poco, fue intervenido por la Comisión Europea. Pudimos habernos ido, pero no lo hicimos y, además, nos comprometimos a invertir 20 millones de euros. Allí acabamos de abrir nuestro segundo centro, y estamos muy satisfechos y agradecidos a Portugal por cómo nos ha acogido. Seguimos en nuestra curva de aprendizaje. Actualmente tenemos varias propuestas encima de la mesa de nuevos países. Estamos creando nuestra dirección de expansión internacional. Probablemente continuemos abriendo en Portugal y también lo intentemos en otros países.

Lee la entrevista completa en el Dossier Palco23
El resurgir del 'gym' público-privado

Crecer pasa por la internacionalización, pero, ¿qué papel va a jugar la tecnología en el futuro del sector?

En el caso de Go Fit la cuestión es meridianamente clara. La tecnología y su aplicación para la difusión e implantación de hábitos de la población nos permiten mayor cercanía al abonado, mejor servicio y más capacidad de adaptación a las nuevas necesidades y patrones de conducta de la sociedad. Nuestros usuarios viven y crecen en un entorno donde la tecnología les ayuda y les facilita multitud de información y tareas y nuestro sector no puede vivir de espaldas a esta realidad. Si lo hacemos bien, realmente habremos avanzado y desarrollado el sector por primera vez en muchos años y tendremos algo con gran valor que ofrecer

Go Fit es una de las cadenas que ha sabido atraer al capital riesgo. ¿Cómo valora su presencia para la industria?

El capital riesgo es eso: capital con riesgo. Este sector necesita de inversiones intensivas y eso se logra con dinero. Ellos lo aportan en la más sofisticada de las meritocracias. Ponen su dinero apostando la gestión de un negocio de un tercero. ¿Hay algo más difícil? Sí, que además entiendan el negocio y te apoyen en las buenas y en las malas. Son auténticos generadores de empleo, emprendimiento, riqueza y bienestar. Mi experiencia en las tres fases de Ingesport en la que hemos contado con capital riesgo es impresionantemente buena, y ojalá participaran con más energía en nuestro sector. Que nuevas firmas quieran participar en este sector refleja su potencial. Es muy importante que cualquier inversor entienda que estamos prestando un servicio público.