

FITNESS

Serviocio vuelve a salir de compras: el gestor de centros deportivos crece en Galicia con la adquisición de Aquafit

M.Menchén / P.López
9 feb 2017 - 04:59

Serviocio empieza el año reivindicándose el sector del *fitness* gallego. La compañía, que opera en el segmento de la concesión administrativa, ha comprado Aquafit para consolidarse como primer operador de la comunidad autónoma. Después de varias semanas de negociaciones, la operación de compraventa se firmara de manera definitiva hoy.

Según ha podido saber *Palco23*, la compañía ha adquirido el 100% de su rival, que gestionaba cinco instalaciones municipales. Se desconocen los términos económicos de la operación, que se ha cerrado a través de la compra de acciones en efectivo. "Las condiciones económicas han sido buenas", señalan desde Serviocio.



Serviocio ha adquirido los centros deportivos de Rianxo, Teo, Brión, Arteixo (A Coruña) y Cambados (Pontevedra).

Como parte de la operación, la sociedad absorbe los cinco centros ubicados en los municipios de Rianxo, Teo, Brión, Arteixo (A Coruña) y Cambados (Pontevedra). "A lo

largo de 2017 se llevará a cabo una estrategia de *rebranding* para adaptarlos al sistema de gestión que utilizamos en las instalaciones Serviocio y BeOne", detalla a este diario Roberto Ramos, director general de la compañía.

Fundada por Carlos Airas, Andrés Pastoriza y Pedro Iglesias en 2010, Aquafit era una empresa de gestión de instalaciones deportivas cuya principal área de influencia era A Coruña. Cada uno de sus clubs cuenta con una sala de fitness de entre 150 metros y 500 metros cuadrados, varias salas para actividades dirigidas, piscinas y sauna. Los gimnasios adquiridos por Serviocio representan un total de 14.500 metros cuadrados dedicados al ejercicio físico y 16.500 abonados que la cadena incorporará a su cartera de clientes.

"Este proyecto nos resulta muy atractivo porque desde el minuto uno tendremos ingresos recurrentes y mejoraremos como grupo gracias a las sinergias", explica el directivo, que también apunta que "la ventaja fundamental de comprar algo que está funcionando es eliminar el riesgo de demanda, que siempre existe cuando abres un club".

Con esta operación y las cinco aperturas del año pasado, su red se amplía hasta los 35 gimnasios, de los cuales 32 operan bajo régimen de concesión administrativa. El grueso del negocio está en Galicia, donde tiene 18 instalaciones; le siguen la Comunidad de Madrid, con seis; Cantabria, con cinco; el País Vasco, con tres, y Andalucía, Castilla y León y la Comunidad Valenciana, con uno respectivamente.

Tras estas cinco adquisiciones, la compañía planea abrir cuatro clubs más para cerrar 2017 con nueve aperturas. "Estamos atentos a bastantes licitaciones", admite Ramos, quien tampoco descarta nuevas operaciones corporativas como la de ahora o la realizada en 2016, cuando se hizo con el club madrileño Fun4U.

Estos nuevos proyectos, junto al crecimiento orgánico, hacen prever a la empresa un aumento del 16% en su cifra de negocio, hasta alcanzar 28 millones de euros. Durante el pasado ejercicio, en el que facturó 24 millones de euros, apostó por potenciar su marca de centros propios BeOne y modernizar sus instalaciones, una partida en la que invirtió 1,2 millones de euros.

La sociedad gallega ha diversificado su modelo de negocio desde su fundación en 1993, cuando basaba su actividad en la gestión de instalaciones municipales o del sector privado. En 2009, y con la entrada como accionista mayoritario de Atlas Capital, evolucionó hacia una empresa de construcción de equipamientos deportivos. A día de hoy, la firma explota tres locales propios y aspira a potenciar este concepto para seguir creciendo.