

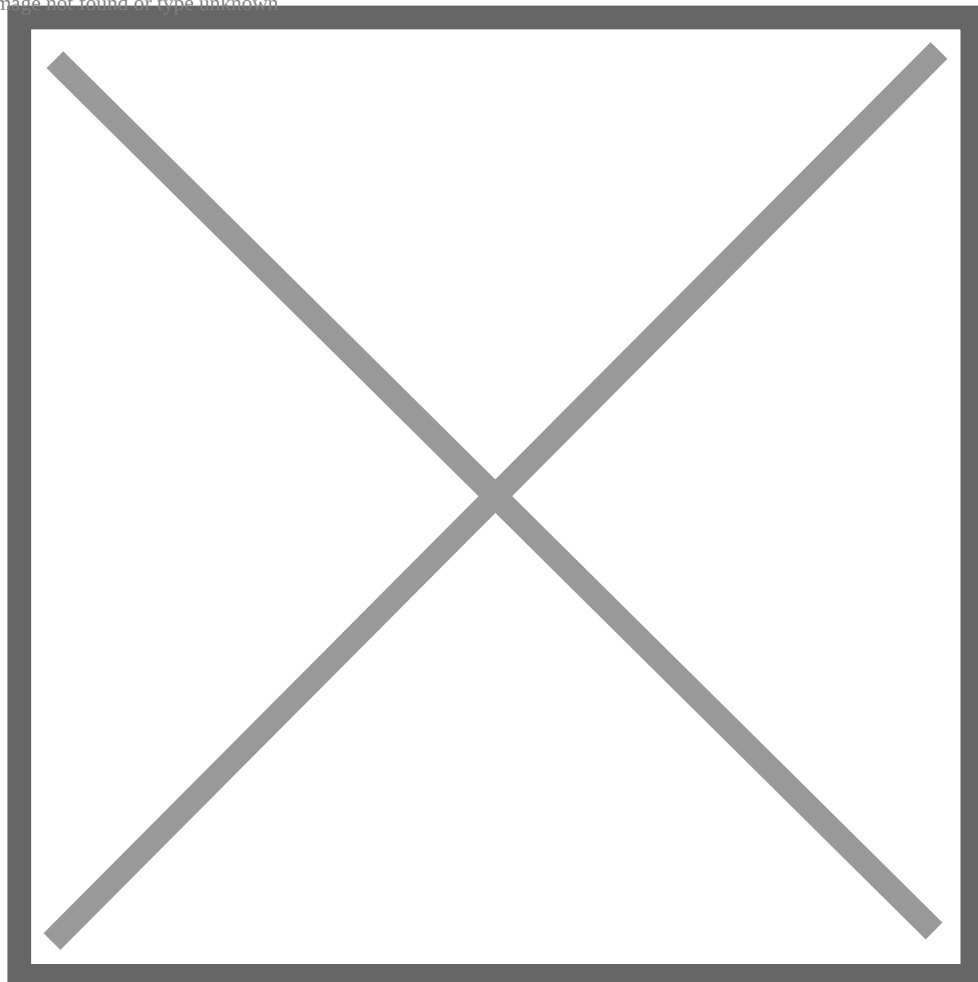
FITNESS

Triana (Forus): “Por suerte, los tiempos en que un operador estaba solo en una ciudad han acabado”

El director general de la cadena analiza en *Palco23* la situación del *fitness* español y explica las perspectivas de la compañía, que por primera vez empezará a operar con un centro propio.

Patricia López
14 jun 2017 - 04:54

Image not found or type unknown



Forus afronta un año plagado de retos. En lo que va de 2017, la compañía de gestión de instalaciones deportivas ha acelerado en Málaga, donde hasta el año pasado no operaba, y ha firmado en Lugo su primera adquisición de un centro privado, que supone su entrada en Galicia y un hito: el de abrir su primer club propio tras haber basado su negocio en el modelo concesional. “Aunque diversificamos un poco el modelo de negocio, seguiremos operando en el segmento medio”, explica Ignacio Triana, fundador y director general, a *Palco23*.

El directivo tiene claro la empresa debe desarrollar su negocio en la categoría *mid-market*, por lo que “a día de hoy no nos planteamos hacer *low cost* porque aún no tenemos la capacidad de operar en segmentos distintos”. Pese mantener inalterable su ADN, la compañía entiende la compra del club lucense de Las Bidas como un desafío

porque “operar en un centro no concesional nos genera incertidumbre”, comenta Triana, que aspira a multiplicar por siete el número de abonos de esa instalación. Según el ejecutivo, “con esta operación no hemos comprado una cartera de clientes, porque a día de hoy no alcanza el millar”. El reto es doble porque para alcanzar la media de 6.500 usuarios que Forus tiene en cada complejo deportivo, no contará con las condiciones favorables derivadas de operar en una concesión.

“La parte negativa de ir de la mano de la Administración es que no tienes libertad para fijar los precios, pero la parte positiva es que en el ADN de los españoles está muy arraigada la idea de que quien proporciona el servicio deportivo es el Ayuntamiento, lo que da lugar a un claro polo de atracción”, detalla sobre uno de los motivos por los que el modelo concesional está tan radicado en el mercado español.

Triana: “Aún no tenemos la capacidad para operar en dos segmentos distintos”

Para el directivo, el crecimiento en número de centros se basa en su buena salud financiera. “Contamos con un balance saneado, una estructura de deuda baja comparada con el resultado operativo y suficientes recursos propios como para poder crecer a un ritmo importante”, comenta Triana, también accionista de la compañía, que ve a las entidades de crédito que han financiado la expansión como “socios financieros”. De ahí que la cadena haya tejido una red de quince instalaciones en siete años, sorteando una crisis económica que no llegó a afectar en exceso a una empresa dedicada la construcción y rehabilitación de centros deportivos municipales y a su gestión posterior.

La expansión tampoco hubiera sido posible de no ser por la entrada de fondo de capital riesgo Baring, que llegó en 2014 con una inversión de 10 millones de euros, y un control del 30% del accionariado. El año pasado, la compañía refinanció 41 millones de euros con la banca para seguir creciendo. Según Triana, “están encantados con la marcha de la empresa y nos han garantizado que nos seguirán apoyando en futuros proyectos que esperamos concretar más adelante”.

A diferencia de otras cadenas que cuentan con apoyo de firmas de capital riesgo, como GO Fit o Supera, Forus aún no se ha aventurado a dar el salto internacional. “De momento no estamos buscando activamente ubicaciones en el extranjero porque en España y en nuestro segmento hay un mercado tremendo”, comenta el directivo. “Hay 145 ciudades con más de 50.000 habitantes, y hay espacio donde crecer”, apunta Triana, que no teme a la competencia.

“Si un centro tiene éxito, otros operadores van a intentar abrir en su entorno. Las leyes del mercado son así y deben ser bienvenidas. Afortunadamente, los tiempos en los que un operador podía estar sólo en una ciudad se han acabado. Algunos pretenden seguir con vocación farmacéutica, pero ya no es posible”, explica en referencia a la política de exclusividad que se garantizaba a las farmacias para que operaran sin competencia a su alrededor.

La compañía cerró 2016 con unas ventas de 26 millones, un beneficio antes de impuestos de 10,3 millones de euros, y su objetivo para el actual ejercicio es crecer hasta alcanzar un ebitda de 12 millones de euros. “Creo que lo lograremos gracias a la consolidación y la mejora de los centros que ya llevan tiempo funcionando. La mayoría de ellos están en máximos históricos de facturación”, ha detallado.