



GINÁSIOS

Dona do Fitness Hut admite novas compras em Portugal

Empresa deverá acabar este ano com sete novas aberturas e prevê continuar a reforçar a rede em 2020.

O Viva Gym quer expandir-se em Portugal e para isso o grupo detido pelo fundo Bridges Fund Management, dono dos Fitness Hut, admite novas aquisições no mercado nacional, além de novas aberturas e um novo conceito de Fitness Hut. O grupo conta fechar o ano com 90 milhões de euros de faturação e 320 mil sócios. Portugal, onde emprega 400 colaboradores, representa mais de metade dos resultados do grupo. Em 2020, a cadeia de ginásios quer terminar com uma faturação de mais de 115 milhões e 370 mil sócios no mercado ibérico.

“Não descartamos a possibilidade de realizar alguma operação corporativa para acelerar o nosso crescimento. Podemos considerar tanto operadores individuais como alguma cadeia que nos permita completar a nossa oferta”, adianta Juan del Río, CEO do grupo Viva Gym.

Uma expansão no mercado nacional que passa ainda por crescimento orgânico. “Queremos consolidar a nossa posição em Lisboa e, neste sentido, o objetivo é inaugurar um clube no Cacém. No centro, será lançado um Fitness Hut em Leiria”, revela o responsável. Nos planos está igualmente o desenvolvimento de um novo conceito de ginásio. “Pre-

tendemos desenvolver um conceito de ginásio mais pequeno, que nos permita penetrar em áreas de mercado onde não caberia, por limitações de espaço, um Fitness Hut *standard*”, adianta.

O fundo Bridges Fund Management comprou a rede Fitness Hut no ano passado, adicionando na época cerca de três dezenas de ginásios ao seu portfólio. Em 2019 havia planos para nove aberturas. “Até ao momento, abrimos seis ginásios em Portugal: Bobadela, Carcavelos, Avenida de Roma e Sacavém, em Lisboa. No norte e Porto abrimos no Parque Nascente e Ermesinde. Em dezembro vamos abrir em Alfragide – Quinta Grande (o segundo em Alfragide)”, e no início do próximo ano deverão abrir no Lumiar, ambos em Lisboa, refere Juan del Río. Feitas as contas, serão sete aberturas neste ano. “Não é o resultado que esperávamos, mas ainda assim estamos satisfeitos por termos realizado 16 novas aberturas desde a aquisição da empresa.”

Em Espanha, o grupo comprou em novembro a Duet Fit, uma rede de ginásios em Barcelona e líder deste setor na Catalunha, reforçando com 13 ginásios. “Queremos ser o principal operador em Lisboa, Porto, Barcelona, Madrid, Saragoça e Valença. A compra do Duet Fit vem confirmar este propósito”, diz o CEO.

Juan del Río rejeita um crescimento por *franchising*. “Pretendemos consolidar e controlar a operação, que é essencial para desenvolvermos a proposta de valor e fortalecer a marca”, justifica. “Os mercados onde atuamos já possuem ginásios próprios, de modo que o *franchising* não é uma opção dentro do nosso modelo.”

Portugal tem menos de metade dos 90 ginásios do grupo, mas representa cerca de 55% dos resultados e metade dos 320 mil sócios. “A oportunidade de crescimento em Espanha é bastante grande, devido à dimensão do mercado e atomização do setor”, diz. “Nos próximos dois anos concentraremos esforços na renovação do parque imobiliário português e na aceleração das aberturas em Espanha.”

— Ana Marcela

“Podemos considerar tanto operadores individuais como uma cadeia que complete a nossa oferta.”

— JUAN DEL RÍO
CEO do
Viva Gym

