



PERE SOLANELLAS DIRECTOR GRAL DE ÀCCURA

“La Asociación Catalana de Centros Deportivos defenderá sus intereses comunes”

Pere Solanellas (Sant Cugat del Vallés -Barcelona-, 1967) es el director general de Àccura, una organización que dirige 13 centros deportivos. Asimismo, ha sido el principal impulsor de la Associació Catalana de Centres Esportius (Acces) que, al cierre de esta edición, estaba a punto de nacer y que, probablemente, presidirá él en su etapa inicial. Solanellas reconoce que este sector se enfrenta “a importantes desafíos, especialmente tras la aprobación de la subida del iva, de un 8% a un 21%”. Licenciado en ADE y director del reconocido Master en Dirección y Gestión del Deporte de la Universidad Pompeu Fabra, este ejecutivo destaca “la madurez actual del mercado español de centros deportivos” y lamenta que el mismo “trabaja con unos márgenes tan escasos que la reciente subida impositiva puede provocar que muchos centros sufran serias dificultades económicas a principios del próximo 2013”.



No. Es más: dudo que, al menos en una fase inicial, esa subida pueda llegar a ser reconsiderada por la Administración. Y ello a pesar de los graves efectos que ha supuesto una actuación similar en Portugal. Allí han podido constatar como la subida del iva ha representado una fuerte caída en el número de socios de muchos centros deportivos, lo cual ha llevado a que muchos cerrasen y que, consecuentemente, se perdieran numerosos puestos de trabajo.

Pero, nuestros objetivos van más allá de ese impuesto. Pretendemos ser una organización que represente a todos los centros deportivos que existen en Cataluña con una superficie mínima, así como con un número mínimo de asociados. Intentaremos que se sumen tanto operadores privados, como aquellos que gestionan centros públicos y, por supuesto, clubes y asociaciones deportivas.

Queremos disponer de una base de datos del sector, así como de otros datos que nos permitan conocer, no sólo las verdaderas magnitudes económicas del mismo, sino también disponer de estudios sobre los hábitos de los consumidores al objeto de poder adecuar mejor nuestra oferta a la demanda de los usuarios.

¿Dónde quedarán los proveedores en esta asociación?

No podrán formar parte de la misma pero, por supuesto les animaremos a que tengan una relación fluida con nosotros porque todos estamos en el mismo barco.

¿Cuáles serían los principales

problemas que actualmente sufren los centros deportivos españoles?

Fundamentalmente, los bajos márgenes con los que trabajan. La horquilla, entre los que van bien, se situaría entre un 4% y un 6%. Por ello se han disparado todas las alarmas a raíz de la subida del iva. Ese incremento de 13 puntos pone, o pondrá en breve, a muchos centros al borde de la entrada en pérdidas.

Y eso después de tres años de evolución regresiva en el sector...

Efectivamente. El sector lleva una regresión acumulada de sus ventas de los tres últimos años del 19%. Por supuesto es un índice bastante bajo si lo comparamos con el 97% que acumula el sector de la construcción, pero el tema del iva, como decía, se ha convertido en un obstáculo añadido para nuestras rentabilidades.

Pintan bastos, pues...

Hasta ahora, tal como está de contenido el consumo, numerosos centros han decidido no repercutir en sus cuotas esa subida impositiva pero se están viendo obligados a ‘adelgazar’ sus estructuras y a reconsiderar la continuidad de ciertos servicios en aras de conservar los socios que tienen. Sin embargo, a partir de enero o febrero, es posible que empecemos a ver ciérrres si no se reactiva el consumo.

Por lo que explica, conseguir un replanteamiento del índice del iva es crucial para el sector... ¿Qué alternativas barajan al respecto?

Sin duda alguna, es un tema vital. Una de las opciones que barajamos es la posibilidad que de que,

de cara a los presupuestos del año que viene, los ciudadanos puedan desgravar las cuotas, o parte de ellas, de su declaración de irpf. En Alemania, por ejemplo, los ciudadanos pueden desgravarse hasta 450 euros al año de lo que pagan en el gimnasio.

Lo grave, de todos modos, es que no cuajara en el ánimo de la Administración que los gimnasios más que empresas vinculadas con la estética están vinculadas especialmente con la salud... Tal vez el sector debía haberse ‘explicado’ o ‘defendido’ mejor’. Me consta que en los países escandinavos el iva que se aplica a las cuotas de gimnasio es el super reducido...

Sí, en aquellos países así lo hacen. Reconozco que el sector no ha sabido transmitir ante las instancias pertinentes los valores que aporta en materia de salud y bienestar a los ciudadanos. Ello se ha debido a la falta de una organización realmente representativa que nos defendiera. El sector del turismo, por ejemplo, sí supo defenderse y consiguió sensibilizar a la Administración sobre los negativos efectos que supondría para el turismo internacional y, en consecuencia, para la economía española una subida del iva.

Los centros ‘low cost’ no dejan de proliferar. ¿Qué opina?

Es un concepto que respeto mucho. Reconozco que, en ciertos casos, muchos centros deportivos pecan de excesiva uniformidad: servicios y actividades similares, decoraciones parecidas... Los impulsores de algunas de esas enseñanzas han repasado la cadena de valor y han extraído lo que les parecía superfluo para enfatizar su argumento precio, de modo que más que enseñanzas ‘low cost’ algunas son más bien ‘low price’.

Pero de todos modos, también detecto ciertos problemas de esa fiebre ‘low cost’. Se trata de negocios a corto plazo y ello fomenta la especulación y deteriora el mercado. Otro aspecto cuestionable son sus ubicaciones y su estrategia, en cierto modo, parasitaria, pues muchos se implantan al lado de centros ya consolidados al objeto de aprovecharse de su gran tráfico de asociados y captar a clientes sólo con la baza precio.

¿Qué previsiones hace para lo que resta de este 2012?

Hasta julio, la evolución general había sido relativamente positiva, de modo que habríamos conseguido no sumar un cuarto año de regresión en las facturaciones. Tras lo del iva, y con la incertidumbre imperante en torno al consumo que vive el país, ya veremos cómo acaba concluyendo el ejercicio. □

Jordi Maré
Barcelona

¿Qué le movió a impulsar la gestión de la Associació Catalana de Centres Esportius que en breve verá la luz?

La razón principal era que no existía ninguna asociación estatal en la que nos sintiéramos realmente representados. De todos modos, el detonante que activó su gestación fue el anuncio, el pasado julio, de la subida del iva para los centros deportivos que ha supuesto pasar del 8% que aplicábamos hasta ahora al 21% que empezó a regir a principios de septiembre pasado.

¿Cómo se encuentra en estos momentos la creación de esa asociación?

Estamos muy ilusionados. En principio, debería iniciar su singladura a finales de este mes de octubre.

Por otro lado, estoy especialmente satisfecho de la representatividad que se ha conseguido en las reuniones realizadas hasta ahora. Las entidades que por el momento se han mostrado interesadas en adscribirse a la misma son unas 85 que emplean a unas 10.000 personas y tienen más de un millón de clientes.

¿Cómo ha sido recibido en el resto del Estado el anuncio de la creación de esta asociación?

Por el momento, hemos detectado cierta expectativa. En cierto mo-

■ “El incremento de 13 puntos del nuevo iva de los centros deportivos pone, o pondrá en breve, a muchas entidades al borde de la entrada en pérdidas”

■ “El sector llevaba una regresión de sus ventas en los tres últimos años del 19%, frente al 97% que aglutinaba el de la construcción”

■ “El sector no ha sabido transmitir ante la Administración que somos entidades más vinculadas a la salud que a la estética”

do, no se esperaban que hubiera alguien capaz de sentar en una misma mesa a importantes operadores con espíritu de concordia y sin envidias.

El principal objetivo de esta asociación ¿será negociar con la Administración un replanteamiento de esa subida del iva?