

Fecha: 05-01-2025
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Fundador de gimnasios Energy por reorganización: “Estamos trabajando en la propuesta para acreedores (...) Confiamos en que será aprobada”

Pág.: 6
Cm2: 813,9

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

Entretelones



Fundador de gimnasios Energy por reorganización: “Estamos trabajando en la propuesta para acreedores (...) Confiamos en que será aprobada”

• VALENTINA MUÑOZ

El sector del **fitness** en Chile ha enfrentado desafíos significativos en los últimos años, debido al estallido social de 2019 y la pandemia. El cierre obligado en marzo de 2020, para contener la propagación del virus, contrajo el índice de actividades artísticas y recreativas en un 81,3% en 2020, en relación a 2019, según datos del INE.

Los gimnasios en Chile, de hecho, permanecieron cerrados por aproximadamente 16 meses. La última “víctima” de esa situación fue la cadena Energy Fitness Clubs, que el 27 de diciembre pidió su reorganización judicial por deudas de más de \$10.300 millones.

El fundador de la compañía es Alex Wiesner, quien creó su primer gimnasio en 1996. Se trató de la franquicia Powerhouse Gym, la segunda mayor cadena de gimnasios en EE.UU. en ese momento.

En 2004, Wiesner estableció una sociedad estratégica con una de las principales cadenas de gimnasios estadounidenses a cargo del empresario Mark Mastrov, y la marca pasó a ser Energy Fitness Clubs, fruto de un proceso de construcción de marca propia donde hubo tres nombres finalistas que, relata el fundador, votaron entre *staff* y socios; “ganó lejos Energy”.

La sociedad entre Wiesner y Mastrov, instauró —dice— innovaciones clave en el mercado chileno, como los planes de cargo automático y un servicio de *personal training* altamente exitoso que generó ventas de más de US\$ 6 millones. “Sin todos estos elementos, Energy habría colapsado en pandemia. Fuimos la única cadena que creció, no cerrando ningún local y abrimos tres nuevas sedes en ese período: Temuco, Nueva Las Condes, Mall Sport”. Hoy tienen más de 30 sucursales.

En 2014, Mastrov vendió su participación. “Fue un precio interesante de *exit* y estaba enfocado en hacer crecer otros mercados”, detalló el también gerente general de la cadena. “Con él aprendí muchísimo”, cuenta Wiesner.

Ese año entró como socio Victoria Capital Partners, que tomó el control.

A partir de 2019, Energy Fitness Clubs enfrentó desafíos que afectaron su estabilidad financiera. Contrajeron una deuda de \$12.000 millones para financiar su expansión y otros proyectos, pero el estallido social de octubre y sus consecuencias truncaron estos planes. La

situación se agravó con la pandemia y las restricciones sanitarias, que afectaron gravemente sus operaciones. Sus socios se redujeron a la mitad, de 80.000 a 40.000.

Cuando el mercado comenzaba a mostrar señales de recuperación, un nuevo obstáculo surgió: la aplicación del IVA. Hasta el 1 de enero de 2023, los servicios prestados por los gimnasios no estaban gravados con el tributo. Desde esa fecha, deben pagar un 19%.

Wiesner revela que eso significó un pago mensual de \$180 millones al fisco, gasto que no pudo traspasarse a los socios.

“Hoy ya estamos recuperados en términos

de ventas con 100 mil socios activos, pero el no poder refinanciar parte de la deuda con los bancos acreedores nos puso en esta situación”, dice. Los principales incluían a Scotiabank e Itaú.

Reorganización y perspectivas a futuro

A mediados de 2020, la compañía solicitó a sus acreedores financieros la reestructuración de sus créditos. El resultado —se lee en la solicitud de reorganización— fue una nueva estructura de pago a 36 meses, previo a una importante amortización proveniente de fondos invertidos en depósitos a plazo. La proyección de cumplimiento en los pagos se sustentó en las estimaciones de ventas y rentabilidad del plan de negocios 2021-2025. Además, hubo un aumento de capital por US\$ 5 millones.

Pese a ello, señalan, la inflación de 13% en 2022, los golpeó duramente. A lo que se sumó el IVA a los servicios de 2023.

Debido a esta demanda de efectivo, Energy concentró las ventas en planes anuales prepagados con una estrategia agresiva de descuentos. El efecto de todo esto, fue que los ingresos de los miembros bajo la modalidad de pago automático disminuyeron de \$1.000 millones mensuales antes de pandemia a \$450 millones mensuales en la actualidad.

En enero de 2023, la compañía solicitó a sus acreedores un nuevo plan de cumplimiento. Luego de varios meses de negociaciones, los bancos aprobaron congelar en torno a seis cuotas de los créditos originalmente contratados y establecer un *bullet* con vencimiento en diciembre de 2024. Sin embargo, solo una fracción minoritaria del pasivo logró ser reestructurada con vencimiento posterior a esa fecha. Hoy, la deuda financiera de Energy es de \$6.800 millones. Sus principales acreedores son Security, Scotiabank, BCI e Itaú, y en menor medida Banco Estado, Santander, Banco de Chile y Consorcio.

Dado esta situación, en marzo de 2024, Energy Fitness Clubs volvió a negociar con la banca. Sin embargo, al no llegar a un acuerdo sobre los plazos antes de fin de año, la compañía solicitó su reorganización. “Por ahora, estamos activamente trabajando en la propuesta para la junta de acreedores, que sin duda nos hará salir de esta situación financiera. Estamos confiados en que será aprobada”, afirmó Wiesner. Ya existe un plan de reducción de costos, que se estima generó ahorros superiores a \$2.250 millones en 2024.

Los primeros días de marzo de 2025 serán cruciales, ya que se espera que Energy presente su propuesta formal a los acreedores.



Alex Wiesner, fundador de Energy Fitness Club

MACARENA PEREZ

Por su trayectoria y aporte. Clones premi

