

## La cadena de gimnasos DiR aconsegueix 550.000 euros en una ronda de finançament alternatiu per obrir un nou centre a Barcelona

- L'empresa ha tancat aquesta ronda a través de Crowdcube, una plataforma especialitzada en *crowdequity* que connecta inversors amb empreses que busquen socis que acompanyin el seu creixement.
- Crowdcube és una de les plataformes de finançament alternatiu disponibles al [Recomanador de Finançament Alternatiu](#) d'ACCIÓ, una eina online que recomana de manera interactiva, gratuïta i personalitzada les fonts de finançament alternatiu que més s'adapten a les empreses catalanes entre més d'un centenar d'opcions.
- El nou BDiR Lesseps, que s'inaugurarà a finals d'aquest estiu, forma part de la nova estratègia de l'empresa d'obrir clubs més petits.

Barcelona, 8 de juliol de 2018.- La cadena de gimnasos catalana DiR ha aconseguit més de 550.000 euros en una ronda de finançament a través de la plataforma Crowdcube per obrir un nou centre a la Travessera de Dalt de Barcelona, prop de la plaça de Lesseps. Crowdcube és una de les eines de finançament alternatiu disponibles al [Recomanador de Finançament Alternatiu](#) d'ACCIÓ –l'agència per a la competitivitat de l'empresa de la Generalitat de Catalunya depenent del Departament d'Empresa i Coneixement-.

Amb aquesta ronda, en què han participat 143 inversors, l'objectiu de DiR és continuar la seva fase d'expansió i obertura de nous centres de proximitat a Barcelona, de dimensions més reduïdes però amb la mateixa oferta dels altres centres de la marca. En aquest cas, l'empresa preveu obrir el nou BDiR Lesseps a finals d'aquest estiu, un centre que comptarà amb una superfície de 740m<sup>2</sup>.

El *crowdequity* (o finançament col·lectiu d'inversió) és un sistema que permet que inversors particulars inverteixin en startups i, cada vegada més, pimes amb alt potencial de creixement per mitjà d'una mateixa plataforma web. Les plataformes de *crowdequity* agrupen inversors o microinversors de tot tipus -ja siguin particulars, professionals o fins i tot familiars i clients de l'empresa- i els connecten amb empreses que busquen socis que els acompanyin en el seu creixement.

DiR, fundada el 1979 i amb més de 1.100 treballadors, compta en l'actualitat amb 22 clubs propis: 21 a Barcelona (a banda del nou BDiR Lesseps, en construcció) i un a Sant Cugat, a més de 12 franquícies. De fet, aquesta és la quarta ronda de *crowdfunding* de l'empresa, que ha triat aquest model de finançament per "**oferir**

***a socis i seguidors de la marca la possibilitat de convertir-se en co-inversors del seu club***", segons la directora d'expansió de DiR, Silvia Canela. L'empresa ha obert prèviament els clubs BDiR Mallorca, BDiR Granados i BDiR Alcúdia a Barcelona seguint aquest model.

Per Canela, aquesta tipologia de finançament els fa sentir ***"còmodes perquè és un model que ja ens ha demostrat el seu èxit en les darreres obertures"***. ***"Més enllà de la part econòmica, ens motiva apostar per aquest tipus de finançament perquè permet que els nostres socis passin a tenir un sentit de pertinença absolut amb la marca"***, assegura.

## **El Recomanador de Finançament Alternatiu**

Aquest 2018 ACCIÓ ha desenvolupat una eina online que recomana de manera interactiva, gratuïta i personalitzada les fonts de finançament alternatiu que més s'adaptin a les empreses catalanes. Es tracta del [Recomanador de Finançament Alternatiu](#), que es crea amb l'objectiu de facilitar i agilitzar a les empreses i startups catalanes la cerca de finançament.

D'aquesta manera, a través de cinc preguntes intuïtives (el sector de l'empresa, la fase en la que es troba el projecte, la seva situació econòmica i financera, l'import total necessari o el motiu pel qual busca finançament), l'aplicatiu analitza les característiques de l'empresa i suggereix els millors mecanismes per finançar-se. En total es recullen més de 100 opcions de finançament com poden ser plataformes de *crowdfunding*, de descompte de factures, préstecs participatius, xarxes de *business angels* o *venture capitals*, entre d'altres.

Aquestes opcions, que s'actualitzaran de manera periòdica, poden permetre que l'empresa o startup catalana aconseguixi imports entre els 10.000 i els 3 milions d'euros per finançar el seu creixement (contractar més personal o ampliar la capacitat productiva, per exemple), obtenir circulat per la seva activitat habitual, exportar o crear una filial a l'exterior, dur a terme projectes d'R+D empresarial i innovació o refinançar el deute.

Quan l'usuari ja ha completat el procés i s'han presentat les opcions adaptades a les seves necessitats, s'ofereix la possibilitat d'accedir al [Servei d'Assessorament Financer \(SAF\)](#) d'ACCIÓ per analitzar amb un expert i presencialment, de manera gratuïta, les millors vies per aconseguir finançament. Consisteix en l'elaboració d'un informe financer que radiografia la situació de l'empresa, l'anàlisi de les eines i mecanismes que més s'adaptin al seu projecte i l'acompanyament a les trobades i reunions amb les possibles plataformes o entitats finançadores.