

El estudio Veevo planea triplicar presencia en Barcelona

Patricia López
10 mar 2017 - 04:55

El fenómeno *boutique* ha llegado a España para quedarse. Prueba de ello es que en un mercado dominado por los gimnasio multiservicio, cada vez más estudios se plantean su expansión por todo el territorio. Es el ejemplo de Veevo, una cadena de centros especializados que opera en Valladolid y en Barcelona, y que durante este año aspira a triplicar su presencia en la ciudad condal.

"Estamos buscando locales en Barcelona y Madrid para abrir con centros propios. Aunque nos gustaría abrir dos o tres ubicaciones más durante este año, subir la persiana en dos locales más en la capital catalana sería una buena cifra", explica a *Palco23* Pablo Viñaspre, socio de la compañía y consultor especialista en *fitness*.

"No franquiciaremos el modelo porque queremos tener el concepto controlado al 100%, pero sí que busquemos socios capitalistas interesados en invertir en nuevos centros sin que intervengan en la gestión de los mismos. Estamos negociando con inversores en grandes ciudades como Valencia, Bilbao, Sevilla, Málaga y Madrid", explica. Aunque aún no han cerrado nuevas ubicaciones en Barcelona, el consultor estima que las próximas aperturas serán en la ciudad condal. Para abrir un estudio, que debe tener entorno a 500 metros cuadrados, se requieren 500.000 euros.



La cadena apuesta por un estilo urbano y se plantea crecer con clubs propios en locales céntricos. / Veevo.

La cadena apuesta por el pago por uso, sin matrícula ni permanencia. "Nos dirigimos a un público de poder adquisitivo medio-alto, puesto que la sesión puntual cuesta 18 euros, mientras que el precio se reduce a medida que el usuario apuesta por bonos de cinco, diez o veinte sesiones", comenta. "Lo que ofrecemos es un método de entrenamiento propio que combina el ejercicio funcional de alta intensidad, *fit boxing* y meditación en una sesión grupal que dura 45 minutos", explica.

Veevo es una marca impulsada por el emprendedor Alex Catalina, el gimnasio *premium* Marisma Wellness Center, controlado por Fitmar Norte y dirigido por Isabel Vega, y Viñaspre, que como socio del proyecto desarrolló el concepto y se encarga de gestionar el estudio de Barcelona.

El primer centro de la cadena en abrir fue el que está situado en el número 15 de la Calle Perú de Valladolid, que es propiedad de Catalina, su fundador. Para emprender este proyecto, en 2015 consultó a Viñaspre y realizó un análisis de las nuevas tendencias deportivas que apuntaban alto.

"Mientras desarrollábamos el modelo en Valladolid, Marisma me contrató para idear un proyecto parecido, por lo que decidimos unirnos y crear la marca Veevo, que hoy día Catalina gestiona en Valladolid, mientras que Marisma es el propietario del club ubicado en Barcelona. Ambos centros trabajan conjuntamente y comparten marca", detalla el consultor sobre la estructura ejecutiva de la cadena.