

Curves proyecta diez aperturas en 2017 y rediseña su método de entrenamiento

Patricia López

21 mar 2017 - 04:59

Curves retoma la senda del crecimiento. Tras dos años de cierto repliegue en el que perdió una veintena de franquicias, la cadena de gimnasios exclusivos para mujeres encara 2017 con la intención de volver a crecer. Su un plan de aperturas contempla inaugurar diez nuevos estudios en España en los próximos meses.

La compañía estadounidense que, opera bajo el modelo de franquicia, ha puesto en el punto de mira Madrid, Cataluña, el Norte de España y Comunidad Valenciana, por lo que prevé ganar presencia en estas regiones en las que ya opera con clubs de entre 150 metros y 250 metros cuadrados. "Son regiones en las que ya trabajamos con multfranquiciados que gestionan varios clubs y donde estamos negociando con más interesados en comprar la licencia para explotar un estudio", comenta a *Palco23* Lorena Martín, directora de ventas de la filial ibérica.

"Venimos de varios años en los que hemos reducido nuestra red de centros. Algunos franquiciados decidieron dejar de trabajar con nosotros por los efectos que tuvo en su negocio el aumento del IVA del 8% al 21% en 2012, y otros porque ofrecían un servicio adicional, como clases de pilates, ajeno a nuestra filosofía, que es la que nos distingue del resto", detalla la directiva sobre los motivos por los que la empresa ha pasado de 92 centros a principios de 2016 a los 70 que tiene en la actualidad.

Para abrir un estudio, el franquiciado debe invertir 80.000 euros, de los cuales 46.900 euros corresponden al canon, la maquinaria, la formación de las entrenadoras y el soporte de operaciones, mientras que el resto se destina a acondicionar el local. "Para estimular el crecimiento, Curves financia y apoya a los inversores", detalla la ejecutiva sobre las condiciones que exige la cadena.

Sobre las novedades de la compañía para reactivar su desarrollo, Martín detalla que han modificado su método "para dar mayor importancia al entrenamiento de fuerza mediante máquinas hidráulicas para que las socias no trabajen con pesos muertos". Según explica, este cambio busca atraer a nuevas clientas y más inversores porque "no altera la esencia de microclub, basada en ejercicios de resistencia a través de un circuito de treinta minutos y dirigido por una entrenadora".

Bajo este concepto, la cadena opera en Reino Unido, Irlanda, España, Francia, Bélgica, Italia, Suiza, Suecia y Holanda con más de 5.000 estudios y en su cartera de clientes figuran 60.000 socias, de las cuales 16.000 asisten a los clubs españoles. En este país, cuenta con 17 instalaciones en Madrid; 13 en Andalucía; 11 en Cataluña; nueve en la Comunidad Valencia; ocho en el País Vasco; cuatro en Galicia; dos en Castilla y León y una en Tenerife y Teruel.

En Madrid empresa rivaliza con centros *boutique* exclusivos para el público femenino, como B3B Woman Studio, dirigida el socio del gimnasio Up Bilbao, Juan Garaizar, y Giveme5, que recientemente ha abierto en Pozuelo de Alarcón y, liderada por Francisco Murcia, aspira a ganar capilaridad por todo el país. Al igual que Curves, estos estudios han creado su propio programa de entrenamiento y ofrecen un servicio personalizado a sus clientas.