

FITNESS

CET10 cambia de cara su centro más emblemático de Barcelona tras facturar 16 millones en 2018

La gestora de centros municipales ha culminado una inversión de 15,4 millones de euros desde que en 1999 se adjudicó la construcción y la explotación de la instalación de Bac de Roda, una de las que más abonados tienen de la capital catalana.

Patricia López
23 ene 2019 - 05:00



Las cadenas españolas de gimnasios miran a la industria del *fitness* de Estados Unidos y Reino Unido en busca de inspiración, y CET10 no ha sido una excepción a la hora de modernizar una instalación surgida al calor de la llama olímpica de Barcelona'92: el centro deportivo municipal Bac de Roda. Es su club más emblemático y el segundo que más número de abonados tiene en la capital catalana, con más de 10.000 inscritos. Tras destinar 2,7 millones de euros en la última remodelación, ha compañía ha culminado una inversión de 15,4 millones de euros desde que en 1999 se adjudicó el proyecto.

“Estamos viviendo un proceso de transformación en el sector que exigía poner a punto

el centro para adaptarnos a las nuevas tendencias. Nuestra ambición era construir una sala de *fitness* de referencia en España”, explica a este diario Carles Meilan, presidente de la fundación.

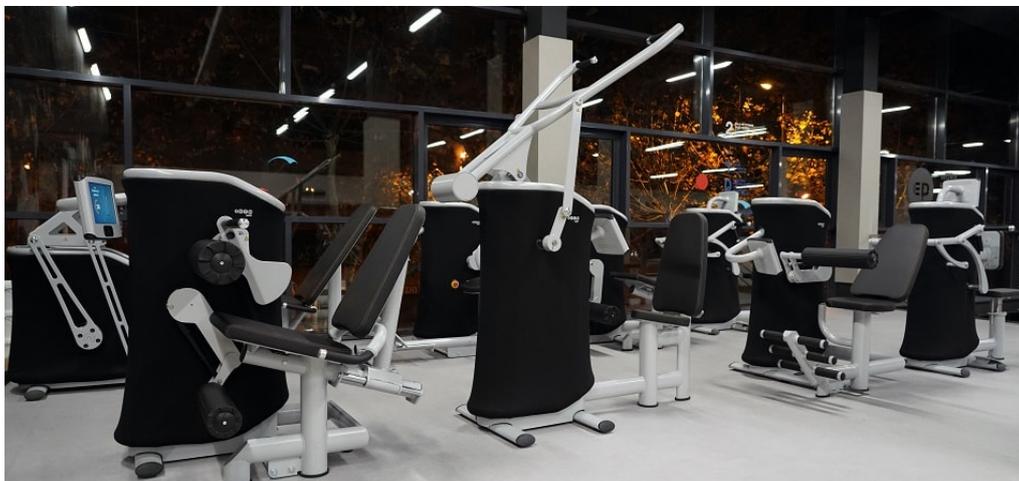
Las mejoras empezaron en 2016, cuando se habilitó un espacio social en el club, una nueva recepción y un área de control de accesos y *ticketing* para adquirir entradas puntuales. En 2017 se mejoraron las piscinas, y durante 2018 y las primeras semanas de 2019 se ha finalizado la renovación de la sala de *fitness* y de *cycling*. La última fase se centrará en el *spa*, cuya obra se realizará durante los próximos meses.

CET10 da servicio a cerca de 31.000 abonados en Barcelona, Valencia, Madrid y Menorca

El director general de CET10, Pedro Villarroya, apunta a que buena parte de la inversión ha ido destinada a crear una sala de *fitness* con “pequeños espacios que sean vasos comunicantes y que ofrezcan dinamismo a la sala. Queríamos anticiparnos, entender cada zona como parte de un único complejo”. De ahí que los espacios que más han cambiado hayan sido la sala polivalente y la de *ciclo-indoor*.

En la primera se ha redistribuido el equipamiento para ofrecer entrenamiento por libre y dirigido en función de los objetivos del abonado. De este modo, se ha cerrado un acuerdo con eGym para habilitar un espacio de equipamiento de musculación conectado y dirigido a los abonados más veteranos. Junto a este espacio están las máquinas de cardio enfocadas al entrenamiento de poca intensidad y, a continuación, las máquinas de peso dirigido, con poleas y el peso libre.

Al fondo de la sala se encuentra la zona de *cross-training* y de entrenamiento de mayor intensidad, en el que los abonados pueden competir entre ellos en las máquinas de remo, *cycling* y en las cintas de correr. “Para nosotros era muy importante distribuir la sala en función del objetivo de cada persona. Queremos dar servicio al abonado que quiere competir, pero también al usuario de la tercera edad”, sostiene Marcos González, director de operaciones.



CET10 ha habilitado un espacio de entrenamiento de peso dirigido conectado para dar servicio a los abonados más veteranos.

Por su parte, Meilán asegura que la cadena se ha inspirado en las tendencias de Estados Unidos y Reino Unido para poner a punto la instalación. “Hemos hecho trabajado de campo y viajado por los países punteros en este sector para llegar decidir qué disciplinas queríamos introducir; lo que queremos es llevar la esencia experiencial de los estudios *boutique* a nuestros centros”, asegura el presidente.

Esta idea se ha puesto especialmente en práctica en la nueva sala de *ciclo-indoor*. A las clases dirigidas celebradas hasta ahora, se ha sumado una nueva actividad, el CET Cycling, una actividad que pretende mejorar la experiencia. “Hemos dotado de tecnología la sala para que se oscurezca y las luces jueguen con la música para que la sesión sea una fiesta. Es un concepto pensado para pasárselo bien mientras se hace deporte, y no para completar una cima”, detalla González.

La compañía baraja la posibilidad de incluso ofrecer música en directo durante este tipo de sesiones, algo que la estadounidense Soulcycle ya ofrece en sus estudios. En total, se han programado ocho horas semanales de CET Cycling, y no tendrán un coste adicional. “Las únicas sesiones no incluidas en la cuota son las de entrenamiento personal o las nicho, como el boxeo”, afirma Pedro Villarroya. Es una estrategia distinta a la que siguen otros operadores que han integrado espacios *boutique* en sus centros.

CET10 ya trabaja en los proyectos de remodelación de los centros deportivos más en Barcelona

Finalizada la inversión en Bac de Roda, el objetivo es mejorar las instalaciones de CET10 Jupiter y CET10 Maresme. “Son dos instalaciones distintas a Bac de Roda pese a que también se encuentran en el distrito de San Martí. No replicaremos el modelo al 100%, sino que lo adaptaremos su entorno y contexto”, explica Meilán, sobre un proyecto que está en fase de diseño.

No es baladí que el CEM Bac de Roda se haya convertido en la punta de lanza del reposicionamiento de la compañía, que combina la gestión integral de instalaciones con el deporte escolar y la organización de campus deportivos. “Es una instalación que ha cumplido quince años y una de las que más abonados tiene en Barcelona”, afirma Meilán. La idea es hacer extensiva esta apuesta al resto de clubes de la capital catalana, donde opera seis complejos.

El resto están en Madrid, Ciutadella de Menorca y Valencia, donde gestiona dos instalaciones. Además, la compañía da servicio a cuarenta escuelas. “Para hacer que más gente haga deporte, creemos que la clave está en empezar por la base, que es el público infantil. Es importante que crezcan con el hábito deportivo y no lo abandonen al dar el salto a la Educación Secundaria”, valora Villarroya.

Según reconocen numerosos expertos en actividad física, la adolescencia es una etapa en la que los jóvenes suelen dejar de practicar deporte, y la compañía se ha propuesto fidelizarles ofreciendo actividades que encajen con sus preferencias, como bailes urbanos, *parkour* o vóley playa, además de deportes más convencionales como el fútbol o el baloncesto.

Es un objetivo que va en línea con el posicionamiento de CET10, centrado en “acompañar al cliente durante toda su vida. Tenemos abonados de meses de vida y de más de noventa años”, reconoce el director general. Esta ambición de combatir el sedentarismo le ha llevado a crear una línea de *corporate wellness* para acercarse a los trabajadores de multinacionales como SAP, Almirall, o el bufete de abogados Cuatrecasas.

PALCO23

En total, la empresa opera diez centros deportivos, da servicio a cerca de 31.000 abonados y se apoya aproximadamente en 400 instructores y monitores en los centros deportivos. La compañía cerró 2018 con aproximadamente 15,9 millones de euros de facturación, un 6% más que el año anterior.