

## FITNESS

# Claror dibuja su futuro: convertirá sus centros en parques temáticos de 'fitness'

La gestora de centros deportivos asciende a Nico Sánchez como director general adjunto de Gabriel Domingo, con el fin de codirigir la agenda estratégica hasta 2020.

Patricia López  
31 ene 2018 - 04:59

Claror cerró 2017 con unos ingresos de 22 millones de euros, un 5% más que el año anterior.

Claror se inspira en el modelo *boutique* para diseñar su futura sala de *fitness*. La gestora de instalaciones deportivas ha trazado un plan a tres años vista para modernizar su concepto de centro y el servicio al abonado, con el objetivo de mejorar su experiencia y retención de usuarios. Según ha podido saber *Palco23*, la idea de la fundación es rediseñar los espacios para "convertir las salas de *fitness* en parques temáticos" en las que "la experiencia del usuario" cobre mayor importancia.

Así lo afirma a este diario el director general de la organización, Gabriel Domingo, que considera que "la idea actual de sala de entrenamiento empieza a estar en vías de extinción, porque ha cambiado el modo en que la gente se entrena y con quién entrena". Según el directivo, el plan pasa por habilitar diferentes zonas en la sala que trabajen de un modo distinto. Por el momento, se desconoce cuál será la inversión que se destinará para implantar el nuevo concepto.

"Imagino un centro en que cada espacio se focalice en un tipo de entrenamiento, como puede ser la alta intensidad, y otro focalice en la tecnología o la *gamificación*", afirma. La idea es integrar y adaptar la esencia de los centros *boutique* en un gimnasio convencional con una vocación clara: "que el usuario entrene divirtiéndose y la experiencia acompañe a su propósito de entrenamiento", indica.

**Claror cerró 2017 con unos ingresos de 22 millones de euros, un 5% más que el año anterior**

Este plan forma parte de la agenda estratégica de Claror para el ciclo 2018-2020, en el que planea seguir invirtiendo y formando a los técnicos para ejecutar este cambio de modelo. Para Domingo, la digitalización es un pilar no más relevante que la gestión del equipo de técnicos. “Para mejorar la experiencia del socio hay que provocar que tu equipo esté satisfecho trabajando aquí, y ese va a ser un eje estratégico durante estos tres años”, recalca.

En este sentido, se apostará por la formación interna y la evolución de la plantilla. “Serán nuestra punta de lanza del cambio en el que estamos trabajando, porque en un futuro necesitaremos técnicos polivalentes, pero a su vez especializados en algún registro concreto”, subraya. A día de hoy, su plantilla está formada por 502 personas en los centros en concesión de 145 empleados en las instalaciones en prestación de servicio.

Este empoderamiento hacia la plantilla se ha visto traducido en la reorganización del organigrama y la apuesta por el talento interno. La compañía ha ascendido a Nico Sánchez a director general adjunto, tras diez años al frente de la gestión de desarrollo y proyectos. De este modo, Claror sitúa a Sánchez como mano derecha de Domingo, dándole más responsabilidad en la dirección de la compañía tras una década liderando las obras en las instalaciones y la concepción de los clubes. Su objetivo será coliderar el cambio de cultura que supone el plan estratégico de la gestora durante este trienio.

Claror cerró 2017 con unos ingresos de 22 millones de euros, un 5% más que el año an

Image not found or type unknown

Claror ha modernizado los centros que gestiona en Barcelona

Durante esta etapa, Claror también prevé ampliar el abanico de servicios no incluidos en el abono, y que a día de hoy representan el 15% de la facturación anual, que en 2017 fue de 22 millones de euros. “No restaremos valor a la cuota, pero potenciaremos el abanico de servicios no incluidos en el abono”, asegura Domingo. Se trata de una oferta que abarca desde los cursos de natación hasta el entrenamiento personal, pasando por los cursillos anuales o los servicios de salud, que Claror se propuso impulsar en 2013 a raíz de la crisis económica.

“En aquel momento decidimos no entrar en la guerra de precios, sino mantener el abono evolucionando la calidad de servicio para ganar competitividad”, recuerda, sobre

una estrategia con la que el grupo se alejó del bajo coste y *atacó* al público que decidió darse de baja en los centros *premium*. Como resultado, la cadena ha logrado reducir su tasa de rotación, de un 70% en 2013 a un 50% en la actualidad, un índice que en Can Carlleu es del 33,7%.

## **Claror estudia la posibilidad de crecer con concesiones de instalaciones y prestación de servicios en el área de Barcelona**

Claror cerró 2017 con un incremento de la facturación de un 5% en un año en que se adjudicó el Club de Tenis de Sant Joan Despí (Barcelona). En 2018 la gestora prevé estabilizar su cifra de negocio, con un aumento presupuestado del 3% y tantea la posibilidad de crecer mediante nuevos contratos de prestación de servicio o concesiones administrativas.

“Nos interesan aquellas zonas que ya conocemos y donde podamos ofrecer nuestro modelo. No iremos a concursos a puerta fría, sino a centros cercanos al área de Barcelona donde podamos llevar nuestro estilo de gestión”, manifiesta el director general.