

Claror se hace con su octavo gimnasio y pone rumbo a la digitalización

Guillermo G. Recio
18 mar 2016 - 04:59

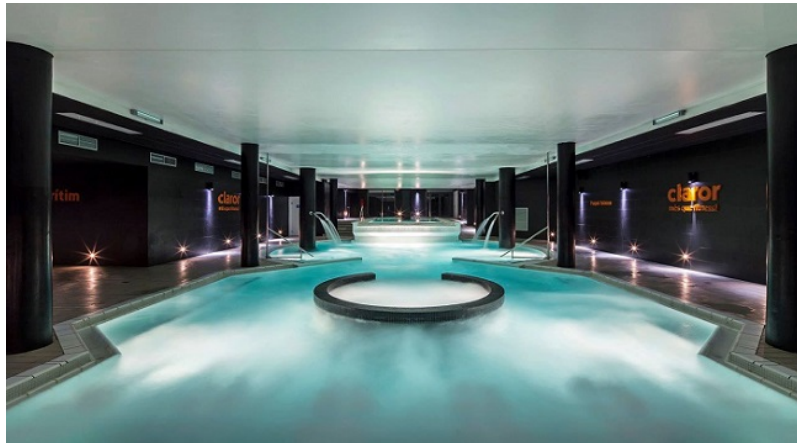
Los gimnasios municipales todavía tienen un gran peso en el panorama del *fitness* en Catalunya. A pesar del auge de los centros *low cost* y los tiempos de recesión económica del país, la fundación especializada en concesiones públicas Claror ha seguido creciendo en estos últimos años.

Gracias a un cambio de estrategia hacia más calidad manteniendo los precios, han logrado crecer en un escenario de gran disputa por las adjudicaciones públicas. La última instalación deportiva en añadirse a la lista ha sido la de Taradell (Barcelona), con una superficie de 2.600 metros cuadrados. El centro abrió sus puertas hace un año con el asesoramiento de Claror, pero ahora el Ayuntamiento ha decidido concederle la gestión.

Este contrato llega después de que en 2014 el grupo también se adjudicara dos centros municipales de Sant Joan Despí (Barcelona), con un total de 36.000 metros cuadrados. En ambos casos, no se trata de una gestión por concesión, sino de una prestación de servicios. Es decir, que la cuenta de explotación la lleva el Ayuntamiento y contrata los servicios de Claror para desarrollar la actividad.

De esta forma, el grupo controla ya ocho instalaciones deportivas al sumar los centros de Barcelona ciudad: Can Caralleu, Claror Sardanya, Claror Cartegena, Claror Marítim y L'esportiu, de Llinars del Vallès (Barcelona). El director general de Claror, Gabriel Domingo, explica a *Palco23* que no es ninguna preocupación tener más o menos centros, ya que ahora están centrados en la calidad de sus servicios y buscan un "crecimiento sostenible".

Este será el cuarto año consecutivo en que se invertirá un millón de euros para completar la remodelación de todos sus centros en la capital catalana, pero además Claror ha apostado por trabajar para reducir la rotación de clientes en sus centros. Según datos de la compañía, en 2013 tenían una tasa del 68%, mientras que en 2015 fue del 56% y esperan reducirla al 53% este año.



El centro Marítim ha sido uno de los últimos en renovarse./ Claror

Para ello han adoptado diversos planes de personalización con el objetivo de generar un programa individualizado para cada usuario. El equipo de Domingo ha decidido confiar en nuevas técnicas de entrenamiento como el funcional a través de entrenadores personales grupales, después de segmentar los objetivos de sus usuarios con entrevistas y seguimiento.

Domingo comenta que "el *fitness* es un sector de emociones, de experiencias", por lo que "desde el primer día, desde la página web, tienes que generar esa sensación de personalización". Según este plan, una vez ya adaptado todo el personal a los cambios que esta idea lleva consigo, hace falta digitalizar los centros.

Actualmente se encuentran en una fase donde ninguno de sus centros tiene Wi-Fi, aunque sí tienen herramientas para detectar el absentismo e intentar combatirlo con esa personalización. El uso de la tecnología para el directivo no es una cuestión sustitutiva sino complementaria, y por ello han llevado este paso al último de los tres peldaños, ya que antes cambiaron el contenido y el continente.

Esta estrategia está siendo posible llevarla a cabo ya que, según Domingo, el nivel de endeudamiento de la empresa ha descendido en picado en los últimos años. Actualmente, las inversiones que realiza Claror se ejecutan con los beneficios anuales que generaron que se complementan con créditos bancarios poco significativos.

El grupo Claror (formado por la Fundació Claror, la Fundació Can Caralleu y Llinarsport) engloba un total de 8 clubes deportivos en los que hay más de 44.000 abonados y más de 600 trabajadores. La entidad cerró 2015 con una facturación de 20,5 millones y espera rebasar los 22 millones de euros en 2016 gracias a su mejora cualitativa y a

su nuevo centro de Taradell. Además, desde sus inicios en 1982, la fundación colabora con el tejido social del entorno de sus centros mediante acciones de Responsabilidad Social Corporativa que intentan dar también un valor añadido a sus usuarios.