PALCO23

FITNESS

De Madrid a Barcelona: los planes de Orangetheory Fitness para abrir 20 clubs en España

Guillermo G. Recio
4 ene 2017 - 05:00

La *fiebre naranja* llega a España. Algunas cadenas internacionales han apostado por el país desde hace años, pero ahora desembarcará un nuevo método en el mundo del *fitness*. La estadounidense Orangetheory Fitness ha visto el auge del deporte en el mercado español y, tras vender su masterfranquicia, ya ha trazado un plan para extenderse por la Península Ibérica.

Carlos Ferrán, uno de los tres socios de la cadena en España, explica a *Palco23* que abrirán a finales de febrero su primera *boutique* en La Moraleja, una urbanización residencial situada en el municipio de Alcobendas (Madrid). "Un lugar de alto poder adquisitivo que además cuenta con muchas empresas", argumenta sobre la ubicación escogida: la Avenida de Bruselas, número 16, justo en el bajos de la sede del grupo Nationale-Nederlanden.

El objetivo de Orangetheory Fitness es alcanzar un mínimo de 20 estudios en los próximos diez años y, de momento, ya han empezado a buscar locales en el centro de Madrid y en Barcelona. "La intención es tener clubs propios, pero en la zona de Levante ya hemos recibido interés de un posible franquiciado, igual que en Barcelona", añade Ferran. La búsqueda de localizaciones se enfoca principalmente a capitales de provincia en zonas con un nivel adquisitivo medio-alto y el tipo de local debe tener aproximadamente 300 metros cuadrados diáfanos.

Para la puesta en marcha de una de estas *boutiques*, tanto si es franquicia como si no, la compañía prevé una inversión de entre 250.000 euros y 350.000 euros. Sin embargo, para la primera apertura se han invertido algo más de 350.000 euros para adecuar el local y empezar a comercializar los pases para su inauguración. "Hay una norma de la matriz que impide abrir un centro si no tienes 300 socios, por lo que antes hay que hacer campañas agresivas", comenta Ferran.

Esta regla tiene que ver con el tipo de entrenamiento que ofrecen: "clases de una hora con entrenador y un grupo de entre 15 y 25 personas para sacar el máximo y llegar a la

https://www.palco23.com/fitness/de-madrid-a-barcelona-los-planes-de-orangetheory-fitness-para-abrir-20-clubs-en-espana

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

zona naranja del esfuerzo. Si no hay gente, el método de competición no tiene sentido", razona.



El primer centro de Orangetheory Fitness en España, en La Moraleja (Madrid).

La gamificación es uno de los principales rasgos característicos de Orangetheory Fitness, como demuestra el reto inicial al abrir un centro en cualquier parte del mundo. "Para demostrar que el método funciona, durante las seis primeras semanas del centro se lanza un reto para que la persona que más porcentaje de peso pierda gane 1.500 euros", avanza.

Este tipo de acciones son habituales en todos los clubs de la compañía, que cambia los entrenamientos cada día para no repetir pero en esa misma jornada se realizan los mismos ejercicios en las más de 600 *boutiques* que hay repartidas por América, Europa y Asia. "Es un híbrido entre entrenamiento personal y un centro tradicional", detalla el emprendedor, que cuenta con experiencia en el mundo de las franquicias.

"No nos posicionamos de manera elitista, sino exclusiva", matiza sobre las tarifas. Ferran remarca que no hay ni permanencia ni matrícula, sino que se comercializan bonos de entre cuatro y treinta clases, aunque también hay un paquete ilimitado con un precio de más de 100 euros al mes. El pase más común en Estados Unidos, explica, es el de ocho sesiones por unos 70 euros mensuales.

Los socios impulsores del desarrollo de la cadena en España son Emilio Benzadón, emprendedor en EEUU; Aaron Benoliel, que ha puesto en marcha diversas tiendas Nike en España, y Carlos Ferrán. La totalidad de los recursos utilizados para lanzar este

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

proyecto han sido propios, y, aunque están en busca de vías de financiación, descartan la posibilidad de dar entrada a un nuevo socio inversor.

Orangetheory Fitness nació en 2010 en el estado de Florida (EEUU) y a día de hoy tiene clubs repartidos por Canadá, Colombia, Perú, Chile, México, Australia, Israel y Reino Unido, donde están los únicos cuatro existentes en Europa. Aunque su principal foco de atención sigue siendo Estados Unidos, la cadena de gimnasios está apostando por su crecimiento internacional como nunca antes lo había hecho.

Ejemplo de ello es que este abril vendió su licencia en Japón para entrar en el país, con la idea de abrir en Tokio antes de finalizar 2016 e inaugurar setenta franquicias en los próximos años. Dentro de este plan internacional también se prevé la entrada en Alemania y en China, lo que les permitirá alcanzar la cifra mágica de los 1.000 gimnasios en 2017.

https://www.palco23.com/fitness/de-madrid-a-barcelona-los-planes-de-orangetheory-fitness-para-abrir-20-clubs-en-espana

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.