

## Del 'premium' al 'low price': El gimnasio We Granada se reinventa para hacer frente a la competencia

El gimnasio, que opera en régimen de concesión administrativa, aspira a aumentar sus ingresos en un 6% en 2017 tras consolidarse como el primer club en número de abonados de Granada.

Patricia López  
11 abr 2017 - 04:55

Que la crisis ha obligado a algunas cadenas de gimnasios a adaptar su modelo de negocio para poder seguir operando es una realidad. We Granada es un ejemplo de centro deportivo que se reinventó para mantener su capacidad operativa. El club, que opera en régimen de concesión administrativa, entró en el mercado en 2009 con la intención de ser un club *premium*, pero con el paso de los años ha ajustado sus tarifas y ha rediseñado su concepto para atraer al público familiar mediante tarifas *low price*.

La instalación ocupa 42.000 metros cuadrados, de los que 25.000 metros cuadrados están dedicados a deportes que se practican al aire libre, como pistas de pádel, zona de golf, campos de fútbol, piscinas, gimnasio y *spa*. Su envergadura indica que no opera bajo un modelo convencional en un mercado, el español, cuyo grueso de las instalaciones no suele superar los 15.000 metros cuadrados.

"Los costes para mantener la instalación son muy altos. De ahí que cambiáramos el modelo de negocio para generar más ingresos", explica a *Palco23* Julián Navarro, director del centro. Y es que a la elevada suma de gastos se le unió la subida del IVA en 2012 del, 8% al 21%, el crecimiento de la competencia, y la llegada de la crisis. Son tres factores que provocaron la transformación de la estrategia del club deportivo.

Image not found or type unknown



"Nacimos con la intención de ser un *premium*, pero la coyuntura económica cambió. Llegamos a cobrar la tarifa mensual a 62 euros, y ahora estamos en 42,95 euros al mes", añade el directivo. Además, afirma que, dado que el centro se encuentra junto a un barrio obrero, el perfil al que finalmente se han dirigido es un segmento que exige tarifas fragmentadas y más competitivas.

Esa decisión también les ayudó a combatir una competencia que "nos mermó porque aquí también operan GO Fit, Viva Gym, Virgin Active, McFit y Be One", pero que con el paso del tiempo les ha permitido consolidarse como el gimnasio con mayor cartera de clientes en Granada, con entre 6.500 abonados y 7.500 socios. De hecho, tras la bajada del precio, "nos obligamos a crecer en 2.000 clientes en seis meses" para no comprometer la rentabilidad.

"Decidimos hacer las cosas de otra manera para evitar bajar la persiana, de ahí que apostáramos por tarifas de 99 euros para toda la familia", un público que según indica se ha convertido en su gran aliado desde el año 2012. "Optamos por aprovechar nuestras instalaciones para reposicionarnos y apostar por una parrilla de 16 actividades infantiles".

Fundada en 2008, We Granada es una marca controlada por la constructora Jarquil Andalucía, la empresa matriz que construyó el recinto en el que empezó a operar en 2009, con una licencia de explotación por 40 años. Aunque los planes iniciales de la compañía eran replicar el modelo, finalmente optaron por mantenerse con una única instalación. "La ruptura de la burbuja inmobiliaria provocó que no pudiéramos expandirnos y a día de hoy no tenemos una intención clara de crecimiento aunque hemos valorado algunas plazas", comenta el ejecutivo.

La empresa, que recientemente ha renovado la zona de cardio y la sala de *cycling* con las máquinas de Technogym, se ha fijado como objetivo aumentar sus ingresos en 6% en 2017, una cifra que superaría el crecimiento registrado en 2016. "En 2015 veníamos de crecer un 15% y en 2016 apostamos por mantener nuestro volumen de ventas, pero ahora aspiramos incrementar la cifra de negocio y cerrar el año con 7.000 abonados", detalla Navarro.