

## Deporocio entra en la 'start up' Wiemspro para abrir mercado en electroestimulación

---

Marc Menchén  
17 may 2016 - 04:59

En pleno debate sobre si en España está a punto de estallar la burbuja de los centros de electroestimulación, Deporocio ha decidido apostar fuerte por este método de entrenamiento. La gestora andaluza de centros deportivos ha creado la *start up* Wiemspro junto a los desarrolladores de una tecnología que permite controlar los chalecos de electroestimulación sin necesidad de cables.

Los términos económicos de la operación no han trascendido, aunque el consejero delegado de Deporocio, Carlos Alcalde, asegura a *Palco23* que en un año habrán rentabilizado la inversión. El empresario, que acudió a la feria Gym Factory para presentar el nuevo producto, explica en conversación con este diario que "la tecnología estaba muy desarrollada, pero les faltaba la visión empresarial; ahora vamos a consolidarlo". La nueva empresa da trabajo a una decena de personas, lideradas por Jose Fuertes y Francisco Javier Núñez.

Alcalde se muestra optimista sobre el potencial de negocio de Wiemspro, ya que "la feria Fibo fue un éxito y ya hay 15 países con distribuidores interesados". En este sentido, el ejecutivo asegura que han creado "un modelo de negocio en el que desde el entrenador hasta el distribuidor pueden ganar dinero", en el que la inversión inicial puede ser mucho más baja de lo habitual.



El sistema de Wiemspro permite gestionar hasta 12 chalecos de forma simultánea.

Uno de los grandes atractivos del sistema, más allá de la desaparición de los cables, es que es compatible con la mayoría de marcas de chalecos de electroestimulación, por lo que el mercado al que se dirigen es mucho mayor. A diferencia de los modelos convencionales, en los que los operadores ofrecen las prendas y la tecnología, Wiemspro sólo comercializa su sistema, con la ventaja de que con el mismo programa pueden gestionarse de forma simultánea 12 de sus dispositivos, sin que tengan que estar trabajando a la misma intensidad.

"No hay coste de inversión; el cliente sólo debe abonar una fianza de 1.000 euros y después paga en función del uso", explica Alcalde. A partir de aquí, la compañía ha diseñado tres paquetes: pago de 2 euros por sesión de 20 minutos; tarifa plana anual de 3.000 euros el primer año para poder realizar uso ilimitado con un dispositivo o 7.500 euros si se cogen tres, y tarifa plana mensual, a partir de 176 euros al mes (426 euros si se cogen tres). Sobre los dos últimos formatos, Wiemspro explica que los clientes ya no tendrán que abonar nada a partir del cuarto año.

El hecho de suplir los cables mediante Bluetooth es lo que permite integrar nuevas fórmulas de preparación e incluso salir al exterior, ya que el usuario deja de estar obligado a anclarse junto a una máquina que transmite las ondas al chaleco. Además, permite rentabilizar el tiempo porque, como ya se ha dicho, su aplicación que por ahora sólo está disponible para iPad permite gestionar a doce usuarios al mismo tiempo.

Este nuevo proyecto de Deporocio se suma al lanzamiento de OKMas Fitness Club, la

---

# PALCO23

---

nueva marca con la que quieren entrar en el negocio de los gimnasios privados tras una larga trayectoria en el modelo concesional. La cadena de gimnasios ha trazado un plan de inversiones para 2016 con un presupuesto de entre cuatro millones y cinco millones de euros, con el objetivo de realizar quince aperturas y doblar así su actual red de centros. Con una facturación anual de 10 millones, la empresa emplea a 260 personas y suma 24.000 abonados entre todos sus centros.