

Deporocio invertirá cinco millones para abrir quince gimnasios en 2016

Marc Menchén
28 ene 2016 - 05:00

Ofensiva de Deporocio con vistas a la recuperación del sector del *fitness*. 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. Ello, después de un 2015 en el que se vieron "sorprendidos gratamente de cómo se comportó el consumo" y que les permitió alcanzar los 10 millones de euros de facturación.

Los nuevos proyectos se focalizarán todos en Andalucía, donde todavía consideran que hay margen para crecer. "Creemos que nuestro modelo de éxito es que controlamos tanto la región y tenemos una red de comerciales tan amplia, que conocemos perfectamente el mercado y eso nos permite ser más rápidos en la negociación; aquí todavía hay mucho mercado por explorar con centros propios", explica a *Palco23* su director de desarrollo de negocio, Juan Gil. "Todas las inversiones las haremos con recursos propios; no vamos respaldados por ningún fondo de inversión", enfatiza.

El origen de la compañía, que se remonta a hace 25 años, son las concesiones de Ociosur, ahora renombrada como OKMAS wellness&fitness, que "sigue teniendo concesiones y prestación de servicios en centros públicos". Sin embargo, el crecimiento para este año se centrará en OKMas Fitness Club, un concepto que nació hace cuatro años con la idea de tener centros propios de menores dimensiones respecto a la concesión. "Ahora tenemos cinco y vamos a abrir otros cinco para este año", avanza Gil.



El objetivo es que OKMas Fitness Club acabe el año con una quincena de centros.

Este modelo de proximidad ya funciona en Sevilla, Algeciras, Córdoba, El Puerto de Santa María y San Fernando. Las nuevas localizaciones que están aseguradas son Jerez y Utrera, y Málaga podría ser otra de las plazas en las que entren antes de que puedan quedarse sin mercado por la irrupción de nuevas cadenas locales como Synergym. "Este formato puede funcionar en ciudades de menos de 60.000 habitantes; no nos hace falta ir a buscar únicamente en las capitales de provincia", explica el directivo sobre las ventajas de OKMas Fitness Club.

A las cinco aperturas propias, se le sumarán otras cinco bajo el régimen de franquicia. "Lleva tres meses en la calle y en breve cerraremos los tres primeros acuerdos", avanza Gil, que por ahora prefiere no detallar en qué municipios estarán. Se trata de la primera vez que Deporocio explora esta fórmula, con una propuesta que exige un canon de entrada de 17.000 euros y una inversión inicial mínima que oscila entre los 240.000 euros y los 500.000 euros, en función del local y el acondicionamiento necesario. A cambio, la compañía cobra un royalty de entre el 2% y el 6,5% de la facturación.

El centro de exposición que tendrán para todos los interesados en la franquicia es el de Jerez, que Life Fitness ha convertido en su centro de referencia para el Sur de España. En él se mostrarán las principales novedades de la marca, como la máquina de entrenamiento funcional desarrollada por Hammer Strength.

La cuota básica en estos centros oscila entre los 25 euros y los 30 euros. "Luego rodeamos el producto de venta cruzada", añade Gil, sobre servicios adicionales como Depilafit, destinada a la estética y la depilación láser, o medicina deportiva. Sin

embargo, el proyecto estrella en cuanto a servicios se lanzará próximamente y de momento no dan demasiados detalles.

Se trata de Boutique Fitness by OKMAS, que nace con la expectativa de alcanzar los cinco centros en un periodo de doce meses. "Está pensado para un segmento muy concreto de la población y con un fuerte componente tecnológico; la inversión más grande es en equipamiento tecnológico que no está en España aún", asegura Gil. Como con el anterior concepto, el objetivo es que estas instalaciones, de no más de 2.000 metros cuadrados, puedan ser rentables con en torno a unos 1.500 usuarios.

Diversificación, una tendencia cada vez más extendida

El caso de Deporocio no deja de asemejarse al de otras compañías que nacieron al calor de las concesiones municipales. Grupo Duet ha lanzado Duet Fit para instalarse en ubicaciones céntricas de Barcelona y con una importante apuesta tecnológica, mientras que Sidecu ha creado Supera24h en esta misma línea. Serviocio, por su parte, ha puesto en marcha Be One para abrir sus primeros centros propios.

Esta tendencia no deja de ser consecuencia del *boom* inicial que se produjo en el sector público durante los años de bonanza económica, y que con el estallido de la crisis se frenó en seco. Muchos de los operadores admiten que ahora apenas hay oportunidades, y que de haberlas, la inversión que exigen es demasiado elevada respecto a la que demandan estos nuevos formatos.