

FITNESS

Deporocio rompe con Sano Center y crea su propia cadena de 'boutiques'

Meses después de entrar como accionista minoritario, el grupo andaluz ha decidido abandonar la compañía por diferencias en la estrategia y en el modelo de negocio con los fundadores. Además, ha fichado a dos de sus directivos, Juanma Sáez y Silvia Quero, para crear una cadena en el mismo segmento.

Palco23
16 jul 2018 - 05:00

Deporocio se convirtió en accionista minoritario de Sano Center en mayo

Deporocio y Sano Center firman el divorcio. La gestora de centros deportivos ha salido de la cadena de centros **boutique** tan sólo dos meses después hacerse con una participación minoritaria. El motivo de esta ruptura han sido las "diferencias entre la estrategia y el modelo de negocio", explican fuentes de Deporocio a *Palco23*. La mayoría accionarial de la compañía seguirá en manos de Felipe Pascual, fundador y consejero delegado de Sano Center.

La salida de Deporocio se hará efectiva durante las próximas semanas, una vez Sano realice una ampliación de capital que permitirá a Lidera Sport Consulting y Noquimaso consolidarse como únicos accionistas de la compañía. El volumen de recursos que se inyectará no se ha hecho público.

Esta decisión no implica la salida de Deporocio del segmento **boutique**, ya que ha creado una nueva línea de negocio para ofrecer este concepto de entrenamiento personalizado, tanto individual como en grupo, con su propia visión y una marca distinta a la de Sano Center. El formato de los clubes aún no se ha hecho público, pero durante las próximas semanas trascenderán más detalles.

Deporocio se convirtió en accionista minoritario de Sano Center en mayo de 2018, pero se desconoce cuál fue la inversión

La desinversión de Deporocio ha tenido más consecuencias, pues el grupo gaditano se ha llevado consigo a Juanma Sáez y a Silvia Quero. Ambos llegan procedentes de Sano Center, donde Sáez era responsable de operaciones y Quero se encargaba del marketing. La primera salida que se produjo fue la de Sáez y, tras su adiós, Quero tomó las riendas del área de operaciones. Ahora, según ha podido saber este diario, también se ha sumado al proyecto de Deporocio.

Allí será la responsable del área de operaciones de la nueva línea que clubes *boutique* que se presentará próximamente. Sáez, por su parte, ha sido nombrado director de experiencia del cliente. Además, la empresa también ha fichado Francisco Izquierdo como responsable del desarrollo metodológico y técnico en el que se basará el *boutique*.

Junto a Quero, Izquierdo es copropietario de un Sano Center, y hasta junio ejerció de director técnico. Ahora, también ha abandonado la cadena para trabajar en Deporocio y formar parte del área técnica y formativa de Wiemspro, la marca de equipamiento de electroestimulación en la que el grupo invirtió en 2016 para hacerse con el 30% de las acciones.

En cuanto a los cambios en el equipo técnico de Sano, se renuevan los puestos de coordinación que quedan bajo la dirección de Felipe Pascual. Como coordinador del área de operaciones queda Miguel Piñero, en la responsabilidad de expansión y ventas se sitúa Juan Manuel Sánchez; los masters franquicia quedan a cargo Víctor Redondo, y por último el área de calidad y desarrollo será liderada por Gema Sánchez.

Carlos Alcalde, consejero delegado de Deporocio, asegura que “hemos comenzado un proyecto que nos hace ser muy positivos respecto a nuestra expansión para 2018-2019, ya que la línea se ha diseñado atendiendo a diferentes parámetros que garantizan rentabilidad neta a corto plazo”. Sobre los fichajes realizados, el directivo asegura que hay una “apuesta clara y decidida de incorporar talento que aporta especialización a un equipo altamente cualificado y motivado”.

La cadena, que gestiona 21 clubes entre propios, franquiciados y concesiones administrativas, creció un 5% en 2017 y alcanzó los 12 millones de euros en ingresos.

A finales de enero, Alcalde explicó a este diario que sus planes pasaban por abrir al menos cuatro gimnasios de OKMas en 2018, con el foco puesto en Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana y Andalucía.

Deporocio se convirtió en accionista minoritario de Sano Center en mayo

Image not found or type unknown

Sano Center es una cadena de centros boutiques especializados en entrenamiento personal y en grupos reducidos.

Sano Center, por su parte, es una de las cadenas que más gimnasios ha inaugurado en lo que va de año, con un total de 12 aperturas en el primer semestre. En total, la compañía opera 34 centros, algunos propios y la mayoría en régimen de franquicia. Pascual asegura a este diario que la salida de Deporocio ha sido amistosa y ve este

movimiento como una reestructuración interna en Sano Center, que preve acabar el año con cincuenta clubes operativos y dos centros en Mexico.

Además, su hoja de ruta contempla una inmediata internacionalización del proyecto. Tal y como adelantó *Palco23*, la compañía ha optado por el estado de Querétaro para plantar bandera en México, donde prevé seguir abriendo estudios y, próximamente, vender la masterfranquicia.

La inversión estimada para abrir un club oscila entre 60.000 euros y 80.000 euros, y los locales deben contar con entre 220 metros y 280 metros cuadrados. Estas condiciones favorecen la búsqueda de ubicaciones y de inversores que en su mayoría son emprendedores y entrenadores que se asocian a la marca Sano Center para generar un autoempleo.