PALCO23

FITNESS

Duet Fit ata dos gimnasios más en Barcelona y ya piensa en su desembarco en Madrid

Marc Menchén
17 dic 2015 - 05:00

Duet Sports mete quinta con su concepto Duet Fit. La cadena de gimnasios, que ya cuenta con tres centros bajo su marca de precios bajos, ha cerrado sendos acuerdos para que a finales de 2016 puedan inaugurarse otras dos instalaciones en Barcelona. De esta manera, la nueva enseña con la que el grupo catalán quiere crecer alcanzará los cinco gimnasios, aunque el objetivo es alcanzar la decena a medio plazo, según explica su director general, Anselmo Méndez, en una entrevista con *Palco23*.

Una de las aperturas se ubicará en el centro comercial Glòries, con el objetivo de aprovechar el creciente interés que ha adquirido el distrito barcelonés 22@ para la implantación de empresas. El gimnasio ocupará una superficie de 2.600 metros cuadrados, y uno de los grandes alicientes será la captación de clientes extranjeros que adquieran pases temporales para el período en el que estén instalados en Barcelona.

https://www.palco23.com/fitness/duet-fit-ata-dos-gimnasios-mas-en-barcelona-y-ya-piensa-en-madrid

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.



Los centros Duet Fit, que ya tiene tres en Barcelona, ocupan hasta 3.000 metros cuadrados.

La implantación en zonas con fuerte presencia de oficinas o centros universitarios, como son Bruc, Via Augusta o Universitat, contrasta con el caso del barrio de Sants. Allí se abrirá un gimnasio de 2.200 metros cuadrados en la confluencia entre la carretera de Sants y la Rambla de Brasil, pero con el atractivo de su "densidad de población", según explica Méndez, y de la ausencia de conceptos de *fitness* similares en el entorno.

El directivo admite que el objetivo de Duet Sports es crecer a un ritmo de entre dos y tres aperturas anuales con la nueva marca, debido a la menor inversión que exige. "Expandirse con Duet Fit exige muchos menos recursos, con una media de entre un millón y dos millones de euros por centro, frente a los entre cinco millones y diez millones que puede requerir una concesión", explica.

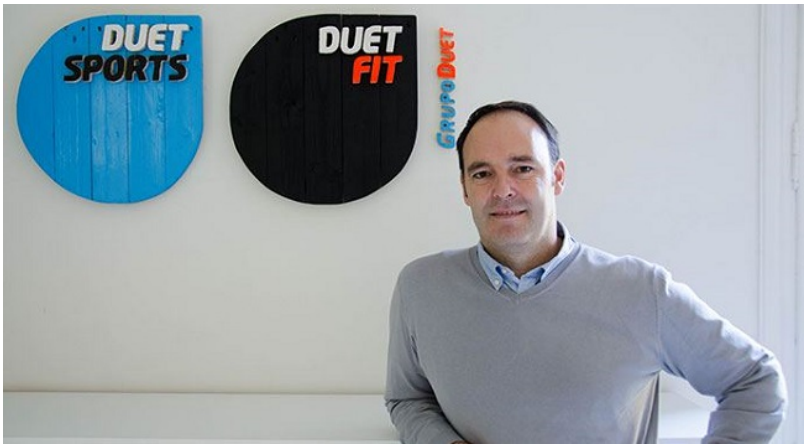
Méndez desvela que el plan trazado por los accionistas pasa por alcanzar una decena de gimnasios con la nueva marca en la capital catalana, donde consideran que aún existen ubicaciones interesantes y un mercado no cubierto. "Nuestra prioridad es Barcelona, con la vista puesta en Madrid", apunta. En este sentido, el ejecutivo, que se incorporó a Duet a principios de 2013 procedente de Virgin Active, admite que en la capital española "hay más potencial" gracias a la menor penetración de grandes instalaciones municipales y el mayor tamaño de la población.

Duet Sports asegura que su intención no pasa por franquiciar Duet Fit para no perder el control sobre el servicio, ya que además disponen del pulmón financiero necesario. A comienzos de año se inscribieron distintas ampliaciones de capital para dotarse de recursos ante el nuevo plan inversor

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.

, y a corto plazo no hay previstos grandes concursos de concesión administrativa que puedan exigir grandes inversiones.

En este sentido, Méndez admite que el modelo público-privado con el que nació el grupo no está descartado, pero que "es más difícil coger instalaciones antiguas y reconvertirlas que construir de cero". Además, las concesiones que hoy poseen entre Barcelona (ocho), Comunidad de Madrid (dos) y Palma de Mallorca (una) no vencen hasta al menos dentro de diez años, por lo que tampoco existe ningún riesgo.



Anselmo Méndez, que anteriormente trabajó en Virgin Active, es el director general de Duet desde 2013.

La importancia de la tecnología para fidelizar

La compañía, que se sometió a un duro justo hace unos meses, emplea actualmente a 450 trabajadores. La facturación en 2014 alcanzó los 22 millones de euros, y a falta del cierre definitivo, la evolución de los once primeros meses del año apuntan a un crecimiento del negocio del 5%. Entre los accionistas de Duet Sports figuran Paco Segura; Silvio Elías, exaccionista de Caprabo y directivo del FC Barcelona; la constructora Tau Icesa; el despacho de arquitectura de Alonso Balaguer, y Sequoia Grup XXI, la antigua Proinosa.

Uno de los retos, en el actual contexto de recuperación del consumo, es fidelizar a una base de 60.000 usuarios en "un sector donde el cliente cada vez es más experto y donde el mercado antes era de oferta y ahora es de demanda", explica Méndez sobre el hecho de que antes el usuario se adaptaba a lo que le ponían en la sala de *fitness* y ahora es el que exige qué quiere practicar en su hora de entrenamiento.

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.

Por esta razón, en Duet Fit han buscado compaginar un precio propio de las cadenas *low cost*, con una cuota mensual de entre 19,9 euros y 25,9 euros al mes, con servicios que se prestan en cadenas tradicionales, como clases dirigidas con la presencia física de un monitor o la ducha gratuita. "Cuando algunos clientes nos dicen que la única diferencia con otras cadenas más tradicionales es que no damos toalla, quiere decir que estamos haciéndolo bien", indica Méndez.

Para ello ha sido importante la inversión realizada en la plataforma tecnológica, que no sólo les ha permitido ahorrar en la presencia de una persona de recepción, sino que además les permite monitorizar con más facilidad la actividad de los clientes. "La tecnología es fundamental para fidelizar", admite Méndez, quien desvela que ello les permite personalizar las comunicaciones y fomentar el sentimiento de "tribu", para lo que también colaboran con WeFitter.

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.