

## FITNESS

# El fundador de Wuics lanza una escuela de formación de 'fitness' en América Latina

Pere Solanellas se ha unido con un socio local para crear Lat-u Fitness, con el objetivo de impartir formación a profesionales del sector y al cliente final que desea aprender sobre fitness y nutrición.

Patricia López  
13 sep 2017 - 04:59

El fundador de Wuics lanza una escuela de formación de 'fitness' en Latinoamérica

El fitness español no ha acabado de dar el salto al otro lado del Atlántico, pero hay profesionales que puntualmente se atreven a exportar su conocimiento. Pere Solanellas, fundador de la consultora Wuics, ha creado Lat-u Fitness, una academia dirigida a los profesionales de la industria de la actividad física para dar respuesta a las necesidades de aprendizaje en materia técnica, de gestión y comerca.

En este nuevo proyecto, el consultor se ha vuelto aliar con Ricardo Beltrán, consejero delegado de Fitpro y socio con el que organiza el Congreso Internacional de Gestión y Fitness de Bogotá (Colombia). "Llegaremos a la región latinoamericana y contaremos con una escuela presencial en Colombia", detalla Solanellas a Palco23. Esta será la primera piedra de un proyecto que contempla impartir formación presencial, semipresencial y online en otros países, como Chile, Perú, México y Ecuador como principales opciones.

Se trata de una región, América Latina, donde el fitness facturó 6.000 millones de dólares en 2016, un 7% más que el año anterior, según datos de Ihrs. Esta área cuenta con 65.800 gimnasios, 19,9 millones de abonados y una penetración media del 2,15%. Este dato explica por qué los centros de este territorio, que tiene 625 millones de habitantes según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), no consiguen aumentar a mayor ritmo su volumen de ingresos. Se trata de un dato que, a su vez, refleja un gran margen de crecimiento, tanto en lo que concierne al volumen de abonados como al nivel formativo.

## **El *fitness* en Latinoamérica facturó 6.000 millones de dólares en 2016, un 7% más pese a la baja penetración del 2,15%**

“Es una academia dividida en tres escuelas, la técnica, la de gestión y la comercial dirigida a clientes B2B, como pueden ser profesionales del sector, y B2C, como es el abonado al club que quiere aprender sobre nutrición, por ejemplo”, detalla. De este modo, el directivo quiere aprovechar el viento a favor derivado del congreso organizado en Colombia. “Tras congregarse a 250 personas, creímos que era el momento de tirar adelante con el proyecto”, explica.

En paralelo, el empresario también ha creado Facility Sports, una compañía constituida en junio dedicada al mantenimiento y la limpieza de centros deportivos. Tres meses después de su puesta en marcha, la empresa ya cuenta con casi cincuenta empleados y seis clientes, entre los que destaca el Real Polo de Barcelona y Viva Gym, y prevé cerrar el año con unos ingresos de 1,8 millones de euros.

“Estamos creciendo a un ritmo elevado y tenemos demanda por cubrir y clientes en cartera, pero preferimos ir poco a poco y trabajando con los clientes que ya tenemos para garantizar un crecimiento sostenible”, manifiesta sobre un servicio que está convenciendo a los operadores.

## **Solanellas prevé facturar 1,8 millones de euros con Facility Sports, una compañía dedicada al mantenimiento y la limpieza de centros deportivos**

“He sido contratante de este tipo de servicios y sé qué demandan los gerentes. Ahora quiero aportar un valor añadido a los directivos en base a las demandas que sabemos que tienen”, indica sobre un servicio que considera que cada vez se está externalizando más, aunque con ciertos matices. “Se está externalizando, pero a su vez el gerente quiere tener un control sobre este servicio. En lo que confiamos es en la figura de facility manager, un encargado del mantenimiento y la limpieza que sea muy cercano al director de la instalación”, recalca.

Estas iniciativas no alejarán a Solanellas de la asesoría deportiva, puesto que seguirá al frente de Wuics y organizando congresos tanto en España como en Latinoamérica.