

FITNESS

Fitup crece tras el Covid-19: integra dos franquicias y entra en Cataluña con una inversión de un millón

La cadena de gimnasios ha incorporado a un franquiciado con dos clubes en Salamanca y Gijón, que se suman a la apertura de un centro propio en Vic en otoño.

Patricia López
14 jul 2020 - 05:00



Fitup mantiene el pie en el acelerador. La cadena de gimnasios prepara tres aperturas y su entrada en Cataluña y Asturias, según ha podido saber *Palco23*. La compañía liderada por Carlos Castañeda ha firmado a un nuevo franquiciado que incorporará dos centros a su red en Salamanca y Gijón, a los que se sumará una apertura de un club en Vic (Barcelona) en noviembre.

Según ha podido saber *Palco23* los gimnasios de Salamanca y Gijón ya están integrados en la estructura de Fitup, si bien las aperturas están previstas para septiembre y octubre, respectivamente. “Los clubes de Salamanca y Gijón requerían una vuelta, e invertiremos entre 180.000 euros y 200.000 euros en cada uno de ellos. A este importe se sumará una inversión de entre 50.000 euros y 70.000 euros en

equipamiento.

El *rebranding* lo asumirá Fitup, mientras que el resto de la inversión la costeará el franquiciado, que ha decidido sumarse a la cadena creada por Carlos Castañeda para relanzar sendas instalaciones. El club de Salamanca, que se encuentra en el número 25 del Paseo de Canalejas, cuenta con 1.300 metros cuadrados, mientras que el de Gijón tiene 1.100 metros cuadrados.

Fitup prepara tres aperturas para otoño tras facturar 6,2 millones de euros

A esta inversión de hasta 520.000 euros se sumarán 750.000 euros en la segunda fase de obras que Fitup está llevando a cabo en una instalación en Vic. Este club será propio, es decir, operado directamente por la matriz. La segunda fase de la adecuación del local empezará en septiembre con el objetivo de que la instalación esté operativa en noviembre.

Castañeda reconoce a este diario que situaciones como la del Covid-19 conducen a inclinar la balanza hacia la expansión o el repliegue de las compañías. “En este caso, se ha inclinado hacia las aperturas al facilitarse las situaciones de compraventa, y es un proceso que llevamos a cabo con convicción”, afirma.

La compañía, que cerró 2019 con una facturación de 6,2 millones de euros, ha avanzado en su proceso de expansión en 2020, hasta que el Covid-19 obligó a frenar la actividad de todos los centros deportivos de España. En 2019, la compañía compró seis instalaciones, tres de ellas en Madrid a Inveriplus Investments, en las que invirtió cerca de 2,8 millones de euros para adecuarlas a su modelo y mejorar los espacios de entrenamiento.

Fitup concluyó 2019 con doce instalaciones operativas, diez de ellas en Madrid, una en Álava y otra en Albacete. En total, gestiona 21.000 metros cuadrados de instalaciones, tiene una plantilla de 182 trabajadores y 29.000 socios, una cifra que aumentará en los próximos meses, en cuanto plante bandera en Cataluña y Asturias, y crezca en Castilla y León con el club de Salamanca. Además, la cadena tiene un acuerdo con Nacho Cano para abrir un club en Miami, un proyecto que está en *standby* por la pandemia del coronavirus.

Estrategia para frenar las bajas

La compañía trazó una estrategia a tres bandas de Fitup para frenar la caída de clientes por la crisis del coronavirus. La cadena de gimnasios, que se vio obligada a cerrar por las medidas adoptadas por el Gobierno para atajar la crisis del coronavirus, ha trazado un plan que le ha permitido recuperar 1.000 clientes que se habían dado de baja.

Por un lado, la compañía congeló las tarifas para que los clientes no pagaran mientras los clubes estén cerrados. Por otro lado, reforzó su oferta de clases virtuales y, por último, alcanzó un acuerdo con el ecommerce GiveMeFit para ofrecer descuentos a sus clientes.

Con el objetivo de mantener activos a sus abonados y seguir en contacto con ellos, se reforzó la aplicación móvil con una biblioteca de 360 entrenamientos virtuales. La plataforma también recomienda rutinas y ofrece fórmulas de entrenamiento para que las sesiones se adapten al equipamiento y al espacio que los usuarios tienen en casa.