

Infinit Fitness busca otros 300.000 euros para abrir cinco clubes en 2017

M.Menchén
20 oct 2016 - 04:57

Infinit Fitness aspira a abrir un mínimo de cinco gimnasios en 2017, y la búsqueda de financiación para ejecutar nuevos proyectos lleva tiempo en marcha. La compañía fundada por Marcos Baroja ha iniciado la búsqueda de inversores que aporten 600.000 euros para la expansión de la compañía más allá de Madrid, y de momento ya han conseguido la mitad de la financiación necesaria.

El empresario asegura que "nuestros inversores son españoles particulares que no se pueden permitir abrir su propio centro, pero prefieren aportar dinero para que se diversifique en diferentes centros. En este sentido, asegura que su reacción cuando se les propone invertir en este sector "es muy positiva; se percibe que es un sector en el que la demanda es creciente y lo va a seguir siendo en los próximos años".

En su caso, el objetivo para 2017 es retomar las aperturas y hacerlo también fuera de Madrid y su área de influencia, donde hoy se concentra su red de diez gimnasios. La compañía todavía no ha definido exactamente las ciudades en las que quiere abrir, y sólo especifica que "buscamos ubicaciones donde exista demanda real y donde el cliente dice que ya era hora que hubiera un gimnasio en la zona; no buscamos *flagships*, sino atender demanda real". "En Andalucía, por ejemplo, necesitamos ayuda en el plan de expansión; no es un mercado que dominemos", comenta.



Infini Fitness busca locales de hasta 500 metros cuadrados.

Para hacerlo, Baroja considera que primero debían "consolidar la estructura de la central de operaciones; hay que dar apoyo al de Barcelona o La Coruña al mismo nivel de calidad, lo que exige protocolos y tecnología adecuada", enfatiza. Por ello, en el primer semestre crearon un equipo de trabajo que "pueda sentar los cimientos para crecer con más fuerza fuera de Madrid".

La cadena es propietaria al 100% de tres de las diez instalaciones que operan bajo su marca, después de que hace cuatro años encargaran un estudio de mercado en el que identificaron que "la primera motivación a la hora de elegir el centro era el concepto conveniencia: cercanía, comodidad de acceso y disponibilidad horaria". Y en ese segmento entraron aprovechando que Anytime Fitness aún estaba muy centrada en Catalunya.

Con el tiempo, han logrado sumar otros siete centros en régimen de franquicia, modelo con el que quieren ir a más. "Franquiados puros sólo hay dos, mientras que en los otros cinco tenemos una participación minoritaria", comenta, sobre una fórmula de coinversión con la que quieren conseguir que sus clientes no se queden en un solo club.

"Cuando hablamos de ir con un socio nos referimos a aquellos que tienen vocación de abrir más de un centro; para una cosa puntual, suponemos que tendrá capacidad", argumenta. Y ahí está uno de los problemas que percibieron a la hora de explotar este modelo: "Hay una barrera importante a la hora de encontrar recursos humanos con espíritu emprendedor por cuenta ajena, que es lo que requiere club pequeño con personas polivalentes. Hay mucha pasión por el sector, pero no recursos financieros

suficientes", opina.

En abril, Infinit Fitness puso en marcha un proyecto por el que se comprometían a aportar parte de los fondos y facilitar el acceso a financiación bancaria. Poner en marcha un Infinit Fitness cuesta entre 250.000 euros y 300.000 euros, de los que su estructura de financiación propone que en un 30%-40% sean recursos propios, que en parte aporta la marca, y el resto sea deuda y contratos de *renting*. "Lo que tienen que invertir ellos es en maquinaria y remodelación", explica.

Su concepto de gimnasio se encaja en locales de hasta 500 metros cuadrados, en los que, salvo excepciones, no se instala ninguna sala de actividades dirigidas. "Nos enfocamos en conseguir que nuestra sala sea comparable a la de un *premium*, con zona de cardio, fuerza guiada, peso libre y entrenamiento funcional", argumenta. En los primeros diez proyectos, el socio escogido a nivel de equipamiento ha sido Precor.

Baroja considera que "la clase tiene un coste muy alto que a veces tienes que repercutir en los otros abonados que no las utilizan. Nosotros buscamos diferenciarnos en precio, ubicación y atención personalizada. Cada vez que entra un socio tiene sesión de acogida, seguimiento y fidelización enfocada a búsqueda de objetivos", comenta.

Cada club a pleno rendimiento factura entre 350.000 euros y 450.000 euros, con unas tarifas estándar que oscilan entre los 40 euros y los 60 euros mensuales, en función del gimnasio y de la forma de pago. "Dos socios por metro cuadrado es lo óptimo", considera, por lo que la base de abonados de cada uno de los centros no supera los mil.