

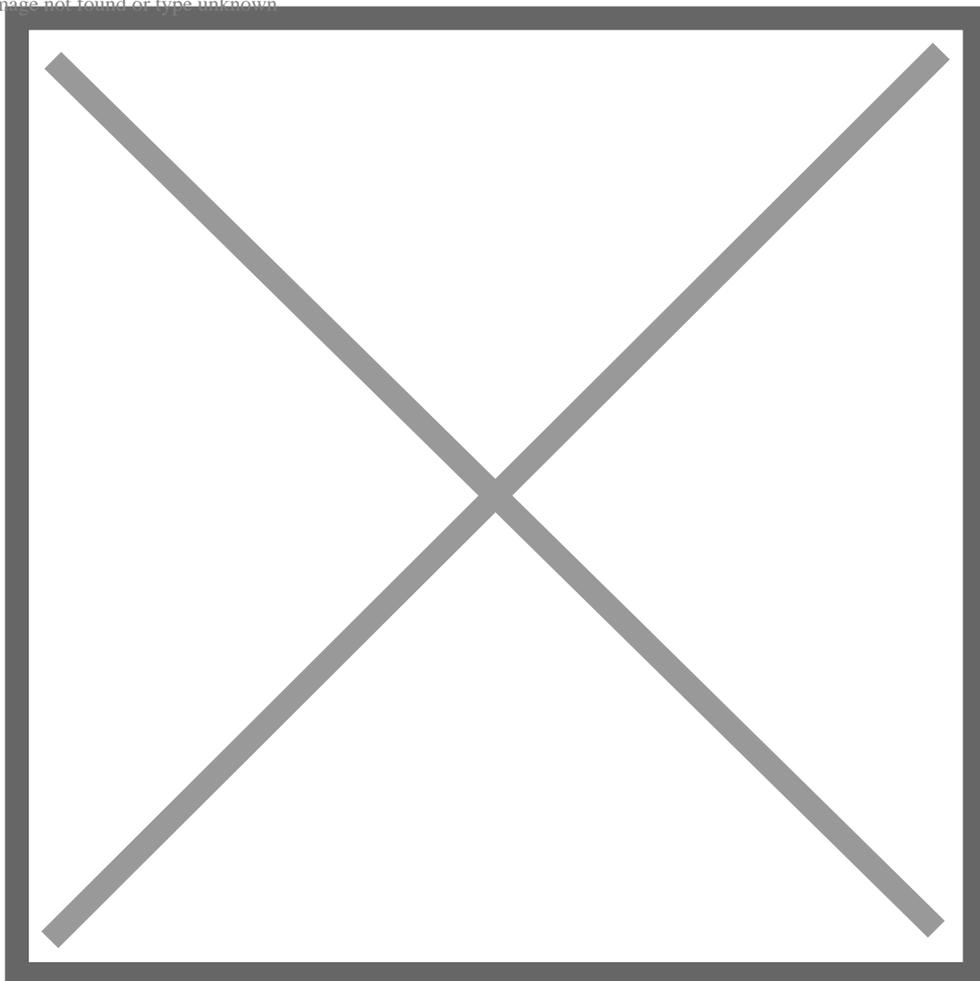
FITNESS

Infitit fitness cierra una ronda por 150.000 euros para expandirse por España

La cadena de gimnasios destinará buena parte de la financiación a impulsar su crecimiento con centros propios y franquiciados.

Patricia López
2 jun 2017 - 04:56

Image not found or type unknown



Infit Fitness coge aire. La cadena madrileña de gimnasios que abren las 24 horas del día ha levantado 150.000 euros para financiar su expansión por España, apoyar la operativa de sus franquiciados e introducir mejoras tecnológicas, según ha podido saber Palco23.

Tras una experiencia fallida de micromercenazgo a través de la plataforma Crowdfraquicias, la compañía ha optado por cambiar de modelo de financiación apostando por inversores cercanos a la empresa. “Hemos dado entrada a socios *smart money* que no sólo aportan dinero, también inteligencia y conocimiento al negocio”, explica Marcos Baroja, fundador y consejero delegado de la compañía. Según detalla, en la ronda han participado seis inversores, que han aportado entre 20.000 euros y 25.000 euros cada uno.

“Es mejor contar con seis inversores que colaboran económicamente y se implican en el proyecto, que inclinarse por socios que sólo se involucran con dinero”, explica sobre los motivos por los que la empresa decidió reorientar su método de financiación y abandonar el *crowdfunding*.

Sobre el perfil de los socios, Baroja apunta a que se trata de inversores cercanos a él porque ya participaban en la cadena como colaboradores o proveedores, y que “aportarán experiencia profesional y capacidad para reforzar el área jurídica y el departamento de expansión nacional e internacional, entre otros”. Tras esta ronda, se conformará un comité ejecutivo en el que los socios formarán parte de la toma de decisiones, aunque este ente no ejercerá de consejo de administración.

Marcos Baroja: "Con esta ronda queremos encontrar socios locales que quieran abrir varios clubes"

El plan de la compañía es destinar un tercio de la inversión a la mejora tecnológica y operativa de sus centros, otro tercio para financiar a los franquiciados, y el tercio restante a la creación de un equipo de marketing que relance la marca. En este sentido, la compañía incorporará una red de responsables de expansión para cerrar acuerdos con franquiciados y estos *partners* cuenten con una cabeza visible con la que comentar sus inquietudes.

“El objetivo es encontrar socios locales que quieran abrir dos o tres clubes”, detalla Baroja. De ahí que la compañía haya planteado una reducción de la inversión media necesaria para abrir un club. Si bien hasta hace unos meses se precisaban de 250.000

euros a 300.000 euros, ahora el coste oscila entre los 150.000 euros y 200.000 euros.

Fundada en 2012, Infinit Fitness opera bajo el paraguas de la firma de inversión Royal Oaks Capital, también creada por Baroja. A día de hoy cuenta con una red de catorce clubes, once de ellos franquiciados. Los otros son propiedad de la compañía a través de Gimnasios 24h, una empresa creada en 2013 y que controla el 51% de los tres centros propios, ubicados en Azca, en la calle Maldonado y en la calle Santa Engracia (Madrid). Además, la firma controla el 18% del gimnasio del barrio madrileño de Sanchinarro.

El próximo proyecto de la cadena pasa por empezar a operar en el País Vasco, donde abrirá su primer club fuera de la Comunidad de Madrid en el municipio de Urretxu (Gipuzkoa), de la mano de un socio local con vocación de multifranquiciado. Además, la compañía ha trazado un plan de negocio fuera de España, pero no es un proyecto que esté listo para ejecutarse. “Estamos centrados en consolidarnos en este país, pero dentro de dos o tres años nos gustaría dar el salto internacional, y queremos trabajarlo con antelación”, apunta.