

FITNESS

Kumar (Anytime Fitness): “No tenemos planes de cambiar el modelo de negocio en España en este momento”

Raj Kumar, vicepresidente ejecutivo de la cadena de gimnasios 24 horas, asegura que hay un “enorme potencial de crecimiento en España”, donde ya cuentan con 55 clubes, y descarta vender la filial ibérica a corto plazo, aunque admite que “nuestra mente siempre está abierta al cambio”.

Álvaro Carretero
24 jul 2019 - 04:59



Anytime Fitness tiene unas elevadas expectativas en España. Raj Kumar, director internacional de operaciones de la cadena de gimnasios 24 horas, explica a *Palco23* que, por ahora, “no tenemos planes de ajustar nuestro modelo de negocio”. Sin embargo, esta opción no está totalmente descartada, ya que según afirma, “si se presenta una oferta, la evaluaremos”. De momento, será el único país de Europa en el que siga operando directamente, en lugar de con un franquiciado.

A mediados de abril de este año, el grupo apostó por dar un giro a la estrategia de la filial ibérica y reestructurar el organigrama. Emilio Quero abandonó la dirección después de casi tres años al frente

, tal y como adelantó *Palco23*. Fuentes del sector aseguran que ya se ha fichado a una persona para liderar la compañía en España, donde se reforzará el organigrama con nuevas incorporaciones; entre ellas, la de Alexis Sekulitis, que en marzo aterrizó como director nacional de franquicias.

Bajo la dirección de Quero se reordenó el negocio de Anytime Fitness y se allanó el terreno para la expansión prevista en 2019, año en el que la previsión es inaugurar 16 nuevos complejos. Por ahora ya han abierto sus puertas inaugurado cuatro gimnasios en Cataluña (Sant Feliu de Llobregat, Lleida y Mollet del Vallès) y otro en Madrid. Entre las aperturas programadas también están las de Zaragoza y Zurbano (Madrid), a las que seguirá otra en León, según adelantó a este diario David Abrahams, responsable de franquicias.

Para 2019 se esperan 16 inauguraciones, de las cuales ya se han llevado a cabo cuatro en Cataluña y otra en Madrid

La compañía afirmó entonces que tenían otros acuerdos “cerca de cerrarse” en Alicante, Denia, Navarra, Cantabria, Galicia, Castilla-La Mancha, y Figueras. Algunos de estos centros comenzarán a operar bajo otro formato, buscando instalaciones de menores dimensiones, de menos de 500 metros cuadrados, pero ubicados en grandes ciudades. “Nuestro modelo de negocio es adaptable a diferentes entornos”, sostiene Kumar, quien señala que el único requisito es “ofrecer el mejor servicio”.

Asimismo, el vicepresidente ejecutivo de Anytime Fitness valora la implantación de los nuevos espacios de entrenamiento funcional como “un componente clave para ayudar a nuestros socios a transformar su estilo de vida por otro más saludable”. La cadena, que comenzó aplicándolo en el centro del barrio barcelonés de Poblenou, lo aplicará a gran escala de forma gradual para incidir en “la personalización de los servicios”, afirma.

Por otro lado, a nivel mundial también se espera un acelerón en la estrategia de expansión. Anytime entrará en Alemania en 2020 a través de una masterfranquicia liderada por Stefan Tilk y su socio comercial, Ashish Sensarma. El país bávaro es uno de los grandes mercados del *fitness* a nivel europeo, aunque no es el único proyecto a corto y medio plazo.

En Reino Unido ha inaugurado 160 gimnasios en dos años y en 2020 Anytime Fitness dará el salto a Alemania

“Pronto abriremos nuestros primeros clubes en Casablanca y Rabat (Marruecos) y Latinoamérica, además de llenar mercados en Asia que aún no hemos desarrollado”, explica Kumar. Estos planes de internacionalización, no obstante, se pospondrán hasta el año que viene. Para lo que no hay fecha concreta es para un posible salto hacia Portugal, un territorio en el que “no hay más interés ni desinterés que en cualquier otro que esté en nuestro punto de mira”.

A nivel mundial, Anytime Fitness tiene presencia en más de 30 países con más de 4.700 clubes. En total, suman más de cuatro millones de socios y, aunque ahora se mira a nuevos territorios en otros continentes, el reto pasa por seguir aumentando su presencia en Europa, tras abrir 160 gimnasios en Reino Unido en los últimos dos años. En España, la compañía cerró el ejercicio fiscal de 2018 con una facturación de 21 millones de euros, un 40% más que el año anterior.