

La brasileña Gympass entra en España tras fusionarse con el buscador Gymadvisor

Palco23

22 dic 2015 - 12:31

Los hijos de los fundadores de DiR desinvierten en uno de los primeros negocios que lanzaron en el sector del *fitness*. Ricard y Silvia Canela cerraron a finales de septiembre la venta de Gymadvisor, un comparador de ofertas de gimnasios que ahora ha pasado a integrarse en la brasileña Gympass tras su fusión. De hecho, la antigua marca ya ha desaparecido de la página web, que redirecciona directamente a la versión española del portal. Según han explicado las dos compañías, el próximo año la plantilla en España estará formada por 70 personas.

La operación fue inscrita en el Registro Mercantil en octubre, momento en el que César Augusto Carvalho, fundador de Gympass, fue nombrado administrador único de Bookgym, la mercantil a través de la que se canalizaba la actividad del portal. Los términos económicos no han trascendido, aunque todo apunta a que no se trata de una operación de gran envergadura: Gymadvisor contaba con una base de 35.000 usuarios y facturaba en torno a los 150.000 euros.



La marca Gymadvisor ha sido suprimida para dar paso a Gympass.

En septiembre, Gymadvisor aseguró en un comunicado que ya disponía de más 1.000 ofertas publicadas en su página web, a la vez que ofrecía información sobre más de 4.370 centros deportivos. Su oferta se suma a la que ya ofrecía Gympass, con más de 6.000 centros registrados en Brasil y México esencialmente, los dos mercados donde inició su actividad. La compra de la empresa barcelonesa también ha supuesto la ampliación de la oferta a países como Italia y Alemania. En total, ofrecerán 7.500 gimnasios en 410 ciudades, según han explicado en un comunicado.

De hecho, el objetivo de la firma fundada por los hijos del fundador del DiR tenían la intención de acelerar su presencia a nivel internacional en los próximos meses, ante la presencia de portales similares en el mercado español. Según ha explicado Ricard Canela a *CMDSport*, "si nosotros podíamos aportar una base de clientes en España que a Gympass le habría llevado bastante tiempo alcanzar, Gympass podía aportar a Gymadvisor su internacionalidad".

En el mercado español, la compañía se topó con un duro competidor como Gym for Less, que a principios de año captó un total de 350.000 euros entre *business angels* y el Institut Català de Finances (ICF). La compañía, fundada a finales de 2013 por Guillermo Llibre, ex director de expansión del portal de cupones de descuento Groupalia, ha ido un paso más allá con el lanzamiento de G4L Club: una tarifa plana de 49 euros mensuales que da acceso a 350 instalaciones deportivas distintas.