

La plataforma Gym For Less busca 350.000 euros para ir más allá de Madrid y Barcelona

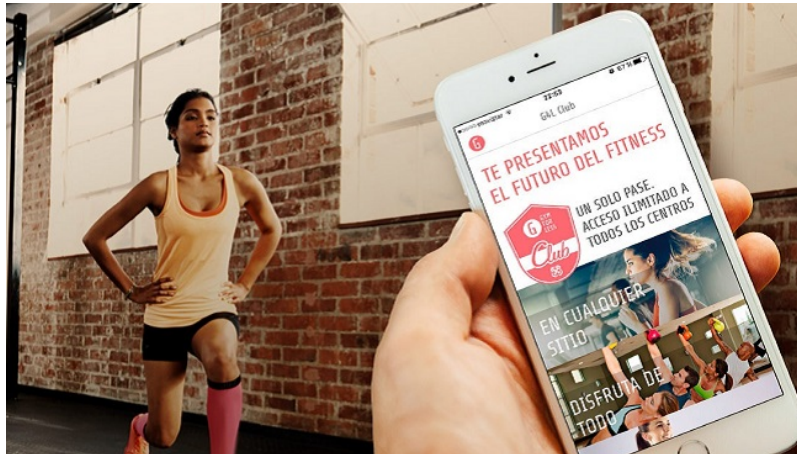
Guillermo G. Recio
4 may 2016 - 05:00

Gym For Less continúa con su expansión. La plataforma *online*, que permite a los gimnasios ofrecer accesos puntuales a sus instalaciones, ha lanzado una ronda de financiación con el objetivo de captar 350.000 para consolidarse en ciudades importantes de España tras conseguir una amplia oferta en Barcelona y Madrid.

El consejero delegado de Gym For Less, Oriol Vinzia, explica a *Palco23* que de este importe ya se han asegurado 150.000 euros con inversores privados y el resto, 200.000 euros, será aportado a través de la plataforma de *crowdequity* Crowdcube. Esta nueva ronda de financiación se produce tan sólo un año después de conseguir 600.000 euros, de los cuales la mitad pertenece a inversores privados y la otra mitad a un préstamo participativo de 100.000 euros del Institut Català de Finances (ICF), entidad de crédito de la Generalitat de Catalunya.

El directivo comenta que esa inversión permitió a la plataforma ponerse en marcha, contratar personal y hacer pruebas en México, Alemania, Francia e Italia, lo que les permitió quedarse sólo con el país transalpino al ver que era la mejor opción de retorno porque no existe todavía ningún competidor. Por ello, la *app* también pretende llegar a Roma tras lograr más de cien gimnasios en Milán.

En otros países como Estados Unidos la cultura de este tipo de sistemas es habitual, explica Vinzia. Aquí, en España, su mayor competidor es la brasileña GymPass, que entró en el país tras fusionarse con Gymadvisor, fundada por los hijos de los fundadores de DiR.



Una de las imágenes de Gym For Less para captar fondos./
Crowdcube

Ahora, el dinero servirá para conseguir varios objetivos, entre los cuales destaca tener una "capilaridad en todo el territorio español". "Esperamos tener más centros en Bilbao, Valencia, Málaga, Sevilla y Zaragoza", donde ya cuentan con algunos centros deportivos.

La otra prioridad es mejorar en tecnología, explica Vinzia, "como por ejemplo permitir reservar clases a los usuarios desde la aplicación y no tener que llamar al gimnasio para saber si hay o no sitio en *spinning*". Además, el directivo se muestra confiado en que la herramienta agradaría a muchos usuarios, "pero no nos conocen, por eso vamos a invertir en campañas de captación *online* y *offline*, para ganar notoriedad de marca".

Vinzia explica que a través de su sistema de vender pases diarios, mensuales o una tarifa plana con la que acceder a los centros con los que tienen convenios son un gran aliado para los gimnasios, ya "es muy interesante para personas que trabajan en el centro de una ciudad y viven a las afueras, lo que les permite ir a dos gimnasios diferentes sin pagar dos cuotas", argumenta.

"Al sector *fitness* le queda mucho recorrido en la digitalización, y nosotros queremos ser El Tenedor de los gimnasios", manifiesta Vinzia. Gracias a este sistema, de los más de 5.000 usuarios con los que cuenta Gym For Less, la plataforma se lleva un 30% de comisión aproximadamente.

La *start up* catalana nació a finales de 2013 de la mano de Guillermo Llibre, ex director de expansión del portal de cupones de descuento Groupalia

PALCO23

, Miguel Abadías y Wily Ceballos. Actualmente la compañía cuenta con ocho empleados y espera aumentar plantilla en los próximos meses.