

## McFit ahonda en su revolución: fortalece su oferta con clases presenciales en toda Europa

La cadena alemana ha abierto el proceso de selección de 3.000 entrenadores autónomos, que deben responsabilizarse de organizar las sesiones y facilitar la música.

Patricia López  
8 nov 2017 - 04:59

McFit cerró 2016 con unos ingresos de 327 millones de euros en Europa, donde ya cuenta con 1.900 gimnasios.

McFit derriba otra de las barreras que no había querido traspasar. La cadena alemana continúa la oleada de cambios y, tras subir el precio de la tarifa en España e Italia, acaba con uno de los rasgos característicos que ha marcado su operativa en Europa: la negativa a ofrecer clases presenciales. Según ha podido saber *Palco23*, la compañía ha abierto un proceso de contratación de 3.000 entrenadores autónomos para impartir clases dirigidas en sus gimnasios de toda Europa a partir de principios de 2018.

La compañía no concreta las condiciones laborales de los monitores que contratará, pero fuentes internas han admitido a este diario que la idea inicial es impartir entre diez y quince horas de sesiones presenciales a la semana, y que el salario dependerá del grado de formación académica del técnico, su experiencia laboral y el número de horas que trabaje.

Con esta medida, la empresa da un paso más para adaptarse a la demanda de sus clientes, que hasta ahora sólo podían participar en sesiones dirigidas virtuales. Su apuesta por este formato llevó a McFit a invertir más de 10 millones de euros en el programa de clases virtuales Cyberobics, el sistema que utiliza en todos sus clubes y con el que ha inaugurado un centro con solo este concepto en Berlín.

**McFit cerró 2016 con unos ingresos de 327 millones de euros en Europa, donde ya cuenta con**

## más de 150 clubes

Ahora, el operador ha decidido dar respuesta a los reclamos de sus usuarios, que en sintonía con las principales tendencias del *fitness* piden mayor personalización y trato presencial en el gimnasio. “Es lo que nos faltaba por ofrecer; pretendemos aportar un valor añadido”, indican, sobre unos cambios que ya la forzaron a cobrar por las duchas.

Esta medida no supondrá un aumento de la plantilla, ya que apostará por contratar a monitores 100% autónomos. Esto significa que los entrenadores que contraten se responsabilizarán de organizar sus clases y de atender a los socios que participen en ellas. Asimismo, se encargarán de llevar la música que necesiten para las sesiones y de crear nuevos contenidos.

También exigen que el técnico tenga experiencia como monitor de clases colectivas en *body pump*, GAP, yoga, pilates, abdominales, *Zumba*, quemagrasa, baile latino, *high intensity interval training* (HIIT) y espalda sana, que son las disciplinas que McFit planea impartir en sus centros. Para dar con el perfil adecuado, la compañía ha abierto una bolsa de empleo donde los aspirantes pueden enviar su solicitud.

## La filial ibérica e italiana de la cadena ha aumentado el precio de la cuota un 20% para ofrecer el servicio de ducha gratuito

Este cambio de política altera uno de los tres pilares de la cadena, que hasta este año se había mantenido fiel a un modelo de negocio basado en la apuesta por las clases dirigidas virtuales, el cobro a sus clientes por servicios como el uso de la ducha y la política de permanencia mínima de doce meses, la única medida que sigue en vigor. Actualmente, la compañía ya ofrece el servicio de ducha incluido en la tarifa en España e Italia, motivo por el que aumentó la tarifa de 19,90 euros mensuales a 23,90 euros.

McFit cuenta con más de 150 gimnasios en Europa, con Alemania como principal mercado junto a Austria, Polonia, Italia y España. Su filial ibérica, que opera 36 centros, ha acometido cuatro aperturas en lo que va de año, ubicadas en Barcelona, Sevilla, Jerez y Lugo. También tiene presencia en A Coruña, Albacete, Alicante, Gijón, Lugo, Madrid, Málaga y Murcia.

---

# PALCO23

---

Próximamente se sumarán Bilbao y Zaragoza, dos ciudades en las que, como ya adelantó *Palco23*, la cadena espera abrir en 2018. Córdoba es otra de las ciudades donde la compañía planea irrumpir con el fin de consolidarse como segunda cadena *low cost* en número de clubes en España, tan sólo superada por AltaFit.

En términos globales, la compañía cerró 2016 con una facturación de 327 millones de euros y 1,5 millones de abonados en Europa, según datos facilitados por Europe Active y Deloitte. Fue la quinta cadena que más ingresó en Europa y el primer operador *low cost* en volumen de ventas.