

McFit eleva la presencia del 'low cost' en España con cinco aperturas en 2018

A las aperturas ya anunciadas en Bilbao y Zaragoza, le seguirá una más en la capital maña, Barcelona, Córdoba y Madrid. En la capital, la cadena alemana espera sumar varios centros aprovechando el elevado volumen de población.

Patricia López
15 feb 2018 - 04:58

McFit, que facturó 23,4 millones de euros en 2016, inauguró cuatro gimnasios en 2017 y

McFit vuelve a accionar el acelerador tras un 2017 intenso en el ámbito estratégico. Cuando se cumplían siete años de la irrupción de la cadena alemana en España y parecía que el periodo de adaptación estaba más que superado, la filial ibérica decidió cambiar su modelo. Cortó de raíz con el cobro de servicios adicionales, aumentó sus tarifas y dio el pistoletazo de salida al proceso de selección de técnicos para ofrecer clases presenciales . Superadas las barreras que la alejaban del modelo español de bajo coste, la compañía espera abrir entre cinco y ocho gimnasios en el país, según ha podido saber *Palco23*.

A las aperturas ya anunciadas por este diario en Zaragoza y Bilbao, le seguirá una más en la capital maña. McFit ha puesto Aragón en su punto de mira ya que pasará de no operar en esa región a abrir dos clubes en un año, aprovechando que es una quinta ciudad más poblada de España.

La compañía considera que aún hay espacio para crecer en este territorio, pese a que la llegada de numerosas cadenas ha convertido Zaragoza en una de las ciudades con mayor oferta de *fitness*. Allí operan Viva Gym, que abrirá su tercer club, Forus, OkMas, DreamFit, AltaFit, Holmes Places, Àccura, Body Factory y próximamente abrirá Anytime Fitness.

McFit, que facturó 23,4 millones de euros en 2016, inauguró cuatro gimnasios en 2017 y este año

espera abrir al menos cinco clubes

A estos proyectos se sumarán aperturas en “Córdoba y Barcelona. Además, queremos sumar centros en Madrid, ya que aún quedan zonas interesantes por cubrir”, apunta Rafael Lirio, director general de McFit en España, a este diario. Sobre la búsqueda de nuevas ubicaciones, el directivo afirma que “la batalla por los locales, además de en Madrid y Barcelona, se está dando en las ciudades con mayor población, como Bilbao, Zaragoza, Valencia o Sevilla”.

En un momento en que el mercado inmobiliario está subiendo de precio y ya no quedan tantos locales disponibles como sí ocurrió durante la crisis económica, McFit ha seguido fiel a su política de emplazamientos. “Seguiremos apostando tanto por locales a pie de calle, como los situados en centros y parques comerciales”, asegura.

Otra alternativa es el crecimiento inorgánico mediante operaciones corporativas. “Estamos abiertos a todas las opciones y, de entrada, no renunciaremos a posibles adquisiciones de centros operativos o de cadenas”, recalca. El año pasado se concretó la compra de varias cadenas, y fuentes cercanas al sector admiten que esta industria va a seguir en permanente consolidación. Entre las operaciones más destacadas, la venta de Virgin Active Iberia a Holmes Place, la adquisición de Aquafit por parte de BeOne o la compra de varios gimnasios de Fitup por parte de Basic-Fit.

De momento McFit ha apostado por el crecimiento orgánico. El año pasado inauguró cuatro instalaciones en Barcelona, Vigo, Jerez y Sevilla y fue la segunda cadena *low cost* que más clubes abrió, tan sólo por detrás de Viva Gym. “El 2017 fue un gran año en cuanto a aperturas, y con el fin de mejorar la relación calidad-precio hemos ampliado nuestros servicios”, explica Lirio. “Antes ofrecíamos el servicio de duchas como un extra y algunos socios lo veían como una diferenciación negativa respecto al resto de cadenas. Por ello, decidimos adaptarnos al mercado”, admite.

La oferta de clases dirigidas presenciales también ha sido un gran cambio, ya que desde sus orígenes McFit había rechazado la opción de ofrecerlas. Ahora, la compañía afronta el reto de dar este servicio en locales que no han sido diseñados para ello, ya que las salas de entrenamiento virtual son pequeñas. “Hemos incorporado alrededor de quince disciplinas con un abanico que abarca desde el Zumba hasta el *HIT* o pilates. Iremos renovando la oferta de clases”, detalla.

La realidad del *low cost* en España

En la actualidad, McFit opera 36 gimnasios en España y es la segunda cadena de bajo coste por implantación en el país, tan sólo superada por las 40 instalaciones de Alfit. Viva Gym está decidida a dar un paso adelante en número de clubes tras fusionarse con la portuguesa Fitness Hut y convertirse en el mayor operador de la Península Ibérica, con 48 centros, 21 de ellos en España.

Una vez consolidadas sus posiciones en las principales urbes del país, McFit se ha lanzado a la conquista de nuevas ciudades sin dejar de ganar presencia en sus principales mercados. Cataluña con 11 gimnasios, la Comunidad de Madrid (7), Andalucía (6), Comunidad Valenciana (3) y Galicia (3) son las regiones donde mayor es su implantación, seguidas de Castilla y León, Castilla La Mancha, Islas Baleares, País Vasco, Asturias y Murcia, donde cuenta con un club, respectivamente.

El creciente interés que las firmas de inversión han demostrado por las cadenas de gimnasios también ha llegado al *low cost*, un segmento que a finales de 2017 contaba con al menos 226 clubes. Viva Gym cuenta con el apoyo de Bridges Ventures, junto a Hermes PGE y Alfit está negociando la entrada del capital riesgo para reducir su endeudamiento e impulsar su crecimiento.