

McFit España gestionará el negocio en Italia tras el 'rally' de aperturas en 2015

M.Menchén

10 sep 2015 - 05:00

Rafael Lirio gana peso en la estructura de McFit a nivel europeo. El director general de la cadena de gimnasios en España desde 2009 fue promovido a principios de año y ahora también se encarga del desarrollo de la marca en Italia, donde suman 20 centros. El ascenso le llega después de haber logrado consolidar una red que al cierre de 2015 rondará las cuarenta instalaciones en un mercado tan competitivo como el español.

Y el margen de crecimiento es importante, ya que McFit prevé alcanzar el centenar de gimnasios en el país a medio plazo. La compañía ultima aperturas en Sevilla, Madrid, Vigo y Barcelona que se producirán antes de que finalice el año o a principios de 2016, después de que este 1 de septiembre abriera sus puertas de forma simultánea en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), Gijón y Lugo.

El plan de Lirio pasa por “seguir creciendo a un ritmo de diez gimnasios al año en todo el territorio nacional”. Desde la compañía confían en que aún hay regiones donde tienen muchas opciones de seguir creciendo, como en Catalunya, ya que actualmente buena parte de sus 31 centros está en la Comunidad de Madrid.



McFit cuenta con 31 gimnasios en España y prepara nuevas

aperturas antes de que acabe el año. /McFit

Esta expansión territorial no sólo supondría un beneficio de captación de abonados para cada uno de estos nuevos gimnasios, sino que al final permite hacer más atractiva la oferta global de McFit. La compañía, al igual que otras cadenas low cost como Anytime Fitness o de gama media-alta como Metropolitan, permite entrar libremente a sus clientes en cualquiera de sus gimnasios de España y del resto de Europa.

“El hecho de no franquiciar nos facilita la posibilidad de ofrecer a nuestros socios la opción de entrenar en todos los centros de la cadena”, admiten desde la compañía, sobre un proceder que choca con el modelo de crecimiento de otras marcas similares, como la anteriormente citada Anytime Fitness, Fitness19 o Altafit.

McFit asegura que esta política de gestionar todos los centros en régimen de propiedad también les otorga el control sobre la calidad del servicio. En cada uno de sus gimnasios pueden llegar a trabajar entre diez y quince personas, ya que abren los 365 días del año y entre las 6 de la mañana y las 12 de la noche, lo que obliga a implantar varios turnos.

Ello, pese a que en sus centros no hay monitores que impartan clases dirigidas. McFit utiliza un sistema de clases virtuales, en las que se introducen vídeos producidos por la propia compañía y que sirven para todos los países en los que opera, ya que el entrenador o entrenadora que aparece en la imagen para ir dando indicaciones no habla, sino que lo hace una voz en off. “Simplifica mucho el trabajo; sino tendrían que grabar lo mismo en distintos idiomas”, argumentan.

Este tipo de acciones son las que permiten ofrecer una tarifa de 19,9 euros al mes, siempre con un contrato de permanencia de un año. “El aumento de la competencia no solo ha provocado un ajuste de precios, también ha exigido una mejora de la relación calidad-precio”, explican desde el equipo que dirige Lirio. En este sentido, y para poder adaptar la oferta a cada mercado, McFit ha diseñado diferentes módulos de entrenamiento, de manera que se encajan en los distintos centros en función de los metros cuadrados de superficie.