

McFit rompe esquemas: abandona el 19,9 euros y sube precios para adaptarse al 'low cost' español

La cadena alemana ha subido el precio a 23,9 euros en España e Italia a cambio de duchas gratis, abandonando así la tarifa con la que aterrizaron en la Península Ibérica en 2009.

Patricia López
31 ago 2017 - 04:58

McFit rompe barreras: abandona el 19,9 euros y sube precios para adaptarse al 'low cost' español

McFit ha acabado asumiendo una de las singularidades de la Península Ibérica. La cadena alemana, que aterrizó en España en 2009 e introdujo el modelo de gimnasio *low cost* a 19,90 euros, ha dado un giro a su modelo de negocio. A partir de septiembre, podrá fin a esta cuota y elevará el precio a 23,9 euros a cambio de que sus socios no tengan que abonar un importe adicional por el uso de la ducha.

Los motivos que han conducido a McFit a incrementar el precio ha sido que “algunos clientes veían una diferenciación negativa respecto al resto de cadenas en el hecho de que tuvieran que pagar más por la ducha. Con este cambio, ya no somos los únicos que no ofrecen el todo incluido”, explica Rafael Lirio, director general de la filial ibérica, a *Palco23*. No obstante, sí que mantienen su rechazo a las clases presenciales.

El directivo no entiende esta subida como un cambio de filosofía puesto que “consideramos que seguimos siendo la mejor cadena en relación calidad-precio”. Como plan de choque a las posibles bajas que puedan generarse en respuesta al incremento de tarifas, se asegura a los abonados que la cuota se ajustará cuando venza su contrato, en un plazo máximo de seis meses, un periodo de tiempo en el que utilizar las duchas sin coste adicional. Además, se ha lanzado una de las campañas más agresivas del mercado, ya que las nuevas altas no pagarán hasta enero.

McFit ha aumentado el precio de su cuota un 20% para ofrecer el servicio de ducha gratuito

Este cambio se implementará en España e Italia, mientras que los centros de Alemania,

Austria y Polonia seguirán rigiéndose por el precio de 19,90 euros. “En Alemania el sector y las demandas de los abonados son diferentes. Lo que hemos hecho desde aquí es analizar y argumentar el incremento de precio, y la matriz ha aceptado”, detalla sobre una política que diferencia la delegación española e italiana de la alemana.

Más allá del lanzamiento de la nueva política de precios, los próximos retos de la compañía pasan por inaugurar su tercer gimnasio en Sevilla que, ubicado en el barrio de Santa Justa, abrirá este viernes. Además a finales de año culminará su entrada en Zaragoza, una ciudad en la que tiene “varios proyectos firmados” a la espera de que se realice la entrega del local y de las licencias necesarias para empezar las obras necesarias. A la apertura ya adelantada por este diario en Bilbao y que está prevista para el próximo año le seguirán su irrupción el Córdoba, una ciudad en la que aún no opera y donde abrirá una instalación, aunque sin fecha prevista de inauguración.

Con la apertura en Sevilla ya son 36 centros operativos lo que McFit tiene en España, para un total de 245 en Europa. 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 que más ingresó en Europa y el primer operador *low cost* en volumen de ventas.

La guerra de precios en el bajo coste

La particularidad del *fitness* español, que a diferencia de las cadenas *low cost* estadounidenses y británicas huye del exceso de maquinaria y de la ausencia de clases dirigidas, ha provocado que las cadenas del segmento que operan en la Península Ibérica fueran aumentando paulatinamente su cuota mensual desde los 19,9 euros hasta superar los 24 euros. Este contexto, avivado por la subida del IVA del 8% al 21% en 2012 ha provocado que cadenas como AltaFit, DreamFit o Duet Fit aumentaran su cuota a cambio de ofrecer un servicio más completo y evitar la permanencia obligatoria. De hecho, el precio de partida del nuevo club de Duet Fit en la zona alta de Barcelona es de 31,90 al mes, una tarifa que irá aumentando hasta 35 euros una vez superados los primeros seis meses desde la apertura. “Hemos pasado de la tarifa de 19,9 euros a una media de entre 25 euros y 30 euros al mes, y ese aumento no sólo se debe a la subida del IVA”, apuntó Rafa Cecilio, presidente de Dreamfit, en el marco del Congreso Wuics.

Otra fórmula que utilizan algunas cadenas para ofrecer una tarifa más barata a la estándar es el pago de la cuota anual por adelantado o la opción que exige permanencia. Bajo estas condiciones, y sin acceso a actividades colectivas, Basic-Fit vende abonos por 19,99 euros- No obstante, dada la tendencia de la sociedad a no querer firmar compromisos de larga duración con el gimnasio, también ha lanzado una tarifa más cara, de 25,99 euros mensuales, a cambio de ofrecer clases dirigidas, pago

PALCO23

| mes a mes y descartar la permanencia anual obligatoria.