

Un franquiciado de Infinit Fitness proyecta siete nuevas aperturas a medio plazo

M.M.A.
18 nov 2015 - 11:15

Infinit Fitness ha encontrado en Juan Francisco Ramírez a un gran aliado para extender su marca. Este entrenador personal, a través de la sociedad Gimnasios 24 Horas, ya controla un tercio de las franquicias que forman parte de la cadena de gimnasios y ha anunciado su intención de abrir "no menos de 6 ó 7 nuevos gimnasios durante el próximo lustro", según explica.

Ello supone una inversión que tranquilamente podría superar el medio millón de euros, ya que la puesta en marcha de centros que operan bajo este formato exige una inversión inicial de entre 70.000 euros y 300.000 euros. Y la compañía ya tiene cierta experiencia, ya que la misma, en la que también participa el fundador de Infinit Fitness, Marcos Baroja, ha puesto en marcha tres instalaciones.

La última en abrir sus puertas está situada en la calle Maldonado, en el barrio de Salamanca de Madrid. El local cuenta con 290 metros cuadrados dedicados a la zona de entrenamiento (sin incluir vestuarios, oficinas, etcétera) en una sola planta; además, a partir de la primavera de 2016 podría ampliar su superficie en otros 100 metros cuadrados si fuese necesario.



El Infit Fitness de Maldonado requiere 280 abonados para ser rentable.

"Contamos con muy poca competencia real en la zona. Los hay *low cost*, con megainstalaciones, sólo femeninos, etcétera, pero no del mismo tipo que nuestro concepto; no hay en 20 minutos andando un centro de las prestaciones de un Infit Fitness", asegura Ramírez. Cabe recordar que la singularidad de esta marca, como otras tipo Anytime Fitness, es que abre los 365 días del año durante las 24 horas. Pero a diferencia de la marca estadounidense, se dirigen a un público de poder adquisitivo superior, con tarifas que incluso rondan los 60 euros.

En el caso del gimnasio de Maldonado, la compañía destaca que han logrado una buena aceptación y antes de abrir ya tenían 100 socios, con objetivo de llegar a 200 antes de que acabe el año. Estas cifras ya lo dejarían en el umbral de rentabilidad del centro, que Infit Fitness calcula en unos 280 abonados. "Tenemos en las inmediaciones una comisaría, un parque de bomberos, 2 ó 3 hospitales, con profesionales de horarios laborales diferentes, cuando no cambiantes de una semana a otra", destacan sobre una de las claves de la nueva instalación.

La principal ventaja es la de la libertad de horarios y acceso, ya que los abonados pueden acceder al gimnasio automáticamente con su huella dactilar. Además, y pensando en la eficiencia energética, las instalaciones se equipan con "sistemas automáticos de iluminación inteligente por presencia, que acotan el consumo energético, así como televigilancia y botón de pánico por si hubiera algún percance".

En la actualidad, la compañía ha centrado su actividad en la ciudad de Madrid y alrededores, ya que también está presente en municipios como Pozuelo de Alarcón o La Moraleja. A la espera de cómo evolucione este ejercicio, Baroja aseguró en mayo en un evento con sus franquiciados que la facturación de Infit Fitness rondaba ya los dos millones de euros después de tres años de su nacimiento.

“En la fase de concepción del proyecto, calculamos que la facturación media de un establecimiento de la red durante el primer año de actividad podría alcanzar los 200.000 euros, logrando así amortizar el capital tras los 18 primeros meses”, recordó. Sin embargo, aseguró que ahora “las previsiones han resultado en una facturación presentada por el grupo superior a 1,8 millones de euros anuales, totalizado por sus 6 unidades operativas, con un crecimiento de hasta el 40% en alguna de ellas”.