

Bodytech apunta a incursionar con formato low cost en Lima

La cadena de gimnasios tiene planes de expansión para los próximos cuatro años en Perú, Chile y Colombia. La inversión para nuevas sedes oscila entre los US\$ 50 millones y US\$ 100 millones.

DAGIANA PEVES

dagiana.peves@diariogestion.com.pe

Los gimnasios siguen remando para recuperar las pérdidas que generaron los momentos más álgidos de la pandemia. Así, cadenas representativas del sector, como Bodytech, ahora ponen la mira en nuevos públicos.

Nicolás Loaiza, CEO de la empresa, dijo a Gestión que, si bien a nivel mundial este rubro es de los más golpeados, también se observa mayor población en busca de un estilo de vida saludable.

“Esto se evidencia en las cifras de nuevos afiliados en Bodytech. Antes (mensualmente) representaban entre

el 30% y 40%, ahora son hasta el 70% de clientes”, refiere.

Y con la finalidad de atender la demanda que se concentra -según anota- principalmente en el segmento C, ahora la empresa apostará por locales low cost en Lima bajo el nombre Athletic.

Loaiza anota que el formato premium es más restringido ya que su público objetivo “tiene distintas posibilidades para realizar ejercicio en casa”. Así, la recuperación del negocio toma más tiempo, dice.

Pese a ello, refiere, le darán fuerza a ambos formatos: “La diferencia es que si tenemos proyectado abrir 10 gimnasios en Lima en los próximos cuatro años, ocho serán low cost”.

Loaiza asegura que la cadena está trabajando en la estructura de capital para invertir entre US\$ 50 millones y US\$ 100 millones en sus locales en la región. “Queremos abrir 100 sedes en los próxi-



Nicolás Loaiza.

“Antes de la pandemia, las afiliaciones anuales y mensuales eran equitativas, hoy el usuario se inclina por las de corto plazo”.

mos años (considerando Perú, Colombia y Chile). Todo el dinero que inyectaremos será para crecimiento”, afirma.

Estrategia

Para mantener sus operaciones en el mercado peruano,

PRECISIONES

■ **Locales.** Antes de la pandemia, Bodytech tenía 20 sedes en Perú, hoy solo cuenta con la mitad. Conservaron todos los gimnasios ubicados en Lima.

■ **Inicio.** La primera sede low cost de la empresa nació en Colombia.

■ **Recuperación.** La cadena tiene hoy mejor desempeño en Colombia. Sus operaciones en dicho país sostienen a las de Chile y Perú, dijo Nicolás Loaiza.

Bodytech tuvo que renunciar a cerca de US\$ 30 millones que estaban invertidos en locales y equipamiento de los mismos.

Además, comenta Loaiza, los accionistas lograron un aporte de capital adicional para subsistir sin caja. También tuvieron que renegociar los contratos de arrendamiento.

¿Y las membresías? Nicolás Loaiza detalla que antes de la pandemia las afiliaciones anuales y mensuales tenían proporción equitativa. Hoy los peruanos se inclinan más por las de corto plazo, en respuesta a la incertidumbre por la pandemia.