

Orangetheory Fitness abrirá 5 nuevos estudios en Madrid, Barcelona y Andalucía

Ante el exceso de ofertas, la combinación de la integración de la tecnología, el respaldo científico del sistema de entrenamiento y los monitores especializados, marca la diferencia en OrangeTheory Fitness

La cadena norteamericana OrangeTheory Fitness, especializada en la gestión de centros de fitness, abrirá cinco nuevos estudios en España a lo largo de 2019. Estas aperturas, que ya están en construcción o en la fase de selección de local, estarán ubicadas en Barcelona (3), Madrid y Andalucía.

Estas aperturas, que podrían verse incrementadas, supondrán la consolidación de la marca tanto en Madrid como en Cataluña, así como su entrada en el sur de España. Los planes de expansión de la compañía son alcanzar las 40 unidades en los próximos 10 años, y crecer bajo un sistema mixto, con locales propios y franquiciados.

OrangeTheory Fitness, fundada en 2010 en Florida, EE.UU., ha sido una de las empresas con mayor desarrollo en el sector de la franquicia y del fitness durante 2018. Ese año, la cadena inauguró en 2018, 261 estudios en todo el mundo-, alcanzando un total de 1.124 centros.

En 2018, la compañía alcanzó una facturación total de un billón de dólares -1.000 millones-, un verdadero hito para una compañía con menos de 10 años de vida. En 2019, Orangetheory Fitness prevé superar ampliamente esta cifra con nuevas aperturas en los 24 mercados internacionales en los que ya opera y abrir sus primeras unidades en países clave como Francia, y fuera de Europa en Sudamérica y Asia.

La presencia en España de OrangeTheory Fitness es reciente, la compañía desembarcó en España en 2017 con un primer establecimiento en el Centro Comercial Diversia, de La Moraleja, y ya cuenta con un centro más en la zona de Azca de Madrid.

“El desarrollo de OrangeTheory Fitness a nivel desde su fundación ha sido espectacular, afirma David Estébanez, director de expansión de la compañía para España. Hace tres años solo existían en el mundo unos 300 estudios, y actualmente la cadena cuenta con cerca de 1200 unidades, y se ha convertido en la compañía de mayor crecimiento del sector del fitness en los últimos años”.

Nunca ha cerrado ninguno de sus estudios franquiciados:

Otro de los méritos de OrangeTheory Fitness es el de no haber cerrado nunca ninguna unidad. Su éxito se basa en las clases personalizadas, para pequeños grupos, y se apoya en el entrenamiento basado en intervalos de alta intensidad. Como modelo de negocio, OrangeTheory Fitness está pensado para emprendedores que buscan un modelo de inversión que les permita alcanzar un alto

índice de rentabilidad.

Un modelo de negocio propio

El modelo de negocio de esta compañía, que desde su fundación y hasta la fecha no ha cerrado ninguno de los estudios de fitness abiertos, consiste en ofrecer clases de una hora grupales, con un máximo de 24 personas, dirigidas por un entrenador. Cada participante utiliza un monitor de ritmo cardíaco que le permite ver, en las pantallas del estudio, y más tarde en su ‘smartphone’ su frecuencia cardíaca máxima durante todo el entrenamiento en una escala de colores.

El esfuerzo realizado se mide en cinco colores: verde, azul, gris, naranja y rojo. Cada uno de ellos responde a un rango de la frecuencia cardíaca de cada persona, y depende a su vez de su sexo, edad, peso, estado físico, etc.

El objetivo es empujar la frecuencia cardíaca hasta la zona “naranja”, o al 83% del esfuerzo máximo, y permanecer en ella durante 12 de los 55 minutos de la clase, como fórmula orientada 100% a los resultados. El verde señala un esfuerzo relativamente bajo y el rojo indica que no es conveniente permanecer en esa franja por mucho tiempo pues es la intensidad que está próxima al máximo personal.

Estos 12 minutos de máximo esfuerzo, y la alternancia de intensidad, provocan un efecto llamado “after burn”, que estimula el metabolismo, permite consumir entre 500 y 1.000 calorías en 60 minutos y, además, continuar quemando calorías a una tasa promedio de 15 a 20% más alta que la media estándar, durante las 24 o 36 siguientes horas.

“La tecnología permite al usuario ver los resultados de su esfuerzo, entender cómo mejorar los resultados de su ejercicio, siendo un sistema apto para personas de todo tipo de nivel de fitness, ya que las intensidades del programa son adaptables a cada usuario” concluye Estébanez. Esta combinación de tecnología integrada y método es capaz de lograr unos resultados que son los responsables de su importante expansión a nivel internacional.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#), [Barcelona](#), [Andalucía](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Sociedad](#) [Otros deportes](#) [Consumo](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>