

“Estaremos en 10 ciudades más y llegaremos a 27.000 usuarios”

TECNOLOGÍA. LA COMPAÑÍA INICIARÁ SU EXPANSIÓN EN EL EJE CAFETERO, CON ARMENIA, PEREIRA Y MANIZALES COMO FOCO. ADEMÁS, ESPERA LLEGAR A TENER 27.000 USUARIOS ACTIVOS

BOGOTÁ

Fitpal es una aplicación que reúne a los gimnasios en una sola plataforma y ofrece acceso a ellos con una misma mensualidad. Julián Torres, CEO de la compañía, aseguró que entre los planes de expansión para este año, tienen proyectado abrir 10 ciudades más e iniciarán por el Eje Cafetero.

Además, explicó que con su socio, Santiago Aparicio, comenzarán con una iniciativa que ayudará a más de 10.000 emprendimientos para que su idea se haga realidad.

¿Cómo le fue a la compañía en el primer semestre y cuánto esperan crecer este año?

El primer semestre ha sido sorprendente, hemos crecido a doble dígito mes a mes y logramos facturar todo lo que facturamos el año pasado. Es decir hasta el momento hemos facturado \$1.550 millones y esperamos cerrar el año con más de \$3.200 millones.

¿Cuánta participación de mercado tienen y cuánto esperan ganar?

Actualmente *Fitpal* cuenta con 568 gimnasios en el país, y según cifras de la *Health, Raquet & Sportclub Association (Ihrs)*, en Colombia hay cerca de 1.720 gimnasios, por lo tanto tenemos cerca de 30% de la oferta total a nivel nacional y solo estamos en cuatro ciudades del país.

¿Esperan aumentar el número de gimnasios?

Esperamos cerrar 2019 con cerca de 700 gimnasios y para mediados del próximo año contar con la mayoría de centros fitness de Colombia.

¿Con cuántos usuarios cuentan actualmente y cuántos esperan tener a final de año?

En este momento tenemos cerca de 9.000 usuarios activos y con las aperturas que esperamos tener buscamos cerrar el año con 27.000 usuarios.

¿Dónde tienen presencia actualmente y qué planes tienen para expandirse?

Ahora mismo contamos con presencia en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

Para este año tenemos proyectada la apertura de 10 ciudades más, pero sabemos que nuestro próximo destino va a ser el Eje Cafetero, estaremos en Armenia, Pereira y Manizales.

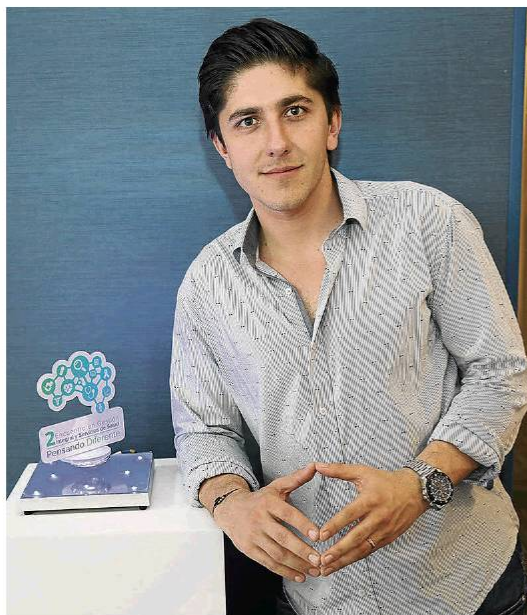
¿Cómo es su relación con los gimnasios? ¿qué beneficios tienen ellos?

A la fecha *Fitpal* le ha dado a los gimnasios más de \$4.200 millones en ingresos adicionales y lo que les ofrecemos es llenar sus cupos vacíos y rentabilizar su operación a través de tecnología. Entonces además de que tienen nuevos clientes e ingresos, también cuentan con un apalancamiento en mercadeo.

¿Hacia dónde están enfocando su negocio?

Ahora estamos muy enfocados en las ventas corporativas, ya tenemos acuerdos firmados con 190 empresas a nivel nacional que invierten en la salud y el bienestar de sus colaboradores.

De hecho esa es la línea de negocio que más nos ha hecho crecer este año, porque las empresas están muy interesadas en darle estos beneficios a sus colaboradores para que sean más



Julián Torres, CEO de *Fitpal*, la plataforma que ofrece acceso de diversos gimnasios por una mensualidad.



Escuche el podcast de la entrevista completa con Julián Torres, CEO de *Fitpal*.

productivos, más felices y para aumentar la retención en los puestos de trabajo.

¿Cuánto cuesta la mensualidad en *Fitpal*?

Si se paga mes a mes, para un particular cuesta \$189.000, pero con los acuerdos corporativos a los colaboradores de estas empresas la tarifa les puede bajar a \$99.000 o hasta \$70.000 cuando las compañías subsidian parte del beneficio.

¿Qué proyectos vienen para *Fitpal*?

Con mi socio Santiago Aparicio, tenemos una misión muy clara y es que en los próximos

cinco años, vamos a ayudar a 10.000 emprendedores a nivel mundial para ejecutar sus ideas, esto a través de conversatorios, de mi libro y actividades donde les enseñaremos que no está mal fracasar, que de hecho esto hace parte del éxito.

¿Han pensado hacer un fondo para invertir en estos emprendimientos?

Eventualmente y de aquí a dos años, Santiago y yo vamos a crear un fondo para invertir en emprendedores con ideas buenas, para que las ejecuten.

Además, todo lo que recojamos con las charlas y el libro se va a reinvertir en el país y en educar a la gente para que hagan que las cosas pasen.

LAURA NEIRA MARCIALES
@Neira_Laura



Johanna Harker García
Directora en Open Future de Wayra

“Iniciativas de apoyo y financiación al emprendimiento motivan la creación de empresa y permiten avanzar en el desarrollo de la industria digital del país”.



Manuel Parra
CEO de Human Bridge

“Es importante que emprendedores colombianos apoyen otros proyectos, porque esto contribuye a desarrollar un modelo de economía colaborativa”.

\$4.200

MILLONES SON LOS INGRESOS EXTRA QUE HAN TENIDO LOS GIMNASIOS GRACIAS A LA GESTIÓN DE FITPAL.

Síganos en:



www.larepublica.co
Con la entrevista a Andrés Gutiérrez, CEO y coludador de Ipaq.

Fitpal ofrece un sistema para entrenar basado en inteligencia artificial

Fitpal ha venido invirtiendo en inteligencia artificial y algoritmos para poder predecir el comportamiento de la gente en cuanto a hábitos de ejercicio y hacerles recomendaciones más acertadas de los entrenamientos que puedan tomar para mejorar su salud, “pues uno de cada dos colombianos sufre de sobrepeso y queremos combatir este problema de salud pública que tiene el país”, dijo Torres. Iniciaremos desde septiembre con el segmento corporativo para que se vuelvan adictos a hacer ejercicio y no a las redes.

COMERCIO. LA TASA DE OCUPACIÓN DE LA EMPRESA ESTUVO EN 95,3%

Operación local aportó 14% a los ingresos de Parque Arauco

SANTIAGO DE CHILE

La incorporación de nuevos activos y una mejora en los indicadores que la sociedad muestra en Colombia, generaron un alza en los ingresos totales de *Parque Arauco* al cierre del primer semestre. Estos totalizaron \$465.905 millones, una variación de 10,5%.

El peso de Colombia sigue creciendo dentro de la empre-

\$465.905

MILLONES FUERON LOS INGRESOS TOTALES DE PARQUE ARAUCO AL CIERRE DEL PRIMER SEMESTRE EN COLOMBIA.

sa, totalizando el 14,2% del total, lo que se compara con el 13,8% del mismo periodo del año anterior.

Según informó la compañía, la tasa de ocupación consolida-

da aumentó desde 92,4% en el segundo trimestre de 2018 a 95,3% debido a crecimientos en Perú y Colombia.

Así también, las ventas de los locatarios de la cadena totalizaron \$493.508 millones, con un alza de 4,1%.

La utilidad atribuible a la propietaria de la controladora fue de \$30.116 millones, que se compara negativamente con los \$46.427 millones del periodo comparable anterior.

MINAS. LOS PRECIOS EN ROTTERDAM HAN CAÍDO 33%

Cerrejón espera que sus ventas sigan bajando

BOGOTÁ

En una nota publicada por *Bloomberg* la agencia resaltó la honestidad de Guillermo Fonseca al referirse a la situación de *Cerrejón*, que espera para este año producir entre 26 y 27 millones de toneladas de carbón, por debajo de las 30 esperadas y el mínimo en una década.

El director de *Cerrejón*, propiedad de *BHP Group*, *Glencore* y *Anglo American*, dijo a *Bloomberg* que el carbón está en declive y la “compañía está sufriendo. Los

precios cayeron, una sequía obstaculizó las operaciones y su mina está en el lado equivocado del canal de Panamá”.

La situación se empeora si se tiene en cuenta que *Cerrejón* vende gran a Europa, donde las medidas contra la energía térmica con carbón se robustecen. Con esto, Fonseca proyecta que la demanda de algunos países en el mercado atlántico puede caer otro 60% en siete años.

LILIAN MARINHO ESPINOSA
@LilianMarinho