

Fecha: 24-03-2024
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Noticia general
 Título: GIMNASIO "MÁS CARO DE CHILE": Motion Center abre nueva sucursal en Vitacura

Pág.: 18
 Cm2: 616,1

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: ☐ No Definida

El proyecto costó US\$ 3 millones

GIMNASIO "MÁS CARO DE CHILE": Motion Center abre nueva sucursal en Vitacura

Con foco en el entrenamiento personalizado, este negocio se abre paso en el mercado nacional de gimnasios, invirtiendo en máquinas de última generación y personal altamente calificado. Con especial consideración en los deportistas chilenos, esperan desde hace tres meses una patente comercial para habilitar un centro de alto rendimiento privado de 3.000 m². • MACARENA CERDA M.

"Era el momento de hacer en Chile algo de clase mundial", explica José Manuel Gómez, fundador y CEO de Motion Center, el exclusivo gimnasio que abrió su segunda sucursal en Vitacura, el lunes pasado. Con 1.700 m² y una inversión de US\$ 3 millones, se suma al primer centro ubicado en La Dehesa desde 2014. Diez años después, se aventuran a este nuevo proyecto con más negocios en la mira y el foco puesto en los deportistas nacionales.

Motion ofrece servicios de entrenamiento personalizado, kinesiología, nutrición deportiva y de evaluación médica, pero el personal *training* es su especialidad. "Evaluamos a nivel científico, le damos seguridad al cliente con bases en la academia, y entregamos un servicio personalizado del más alto nivel", dice Gómez, profesor de Educación Física, se especializó en España en entrenamiento y nutrición deportiva. Hoy tienen 700 clientes y esperan alcanzar los 1.000 usuarios fijos entre los dos centros, sin contar a los que vienen por tratamientos específicos, evaluaciones médicas y educación en salud y deporte.

El proyecto estaba planeándose desde 2019, pero se retrasó por la pandemia. No obstante, lograron funcionar *online* durante ese período y presencialmente con su servicio de kinesiología, sin verse en la necesidad de despedir a ninguno de sus trabajadores.

La academia es parte fundamental del trabajo de Motion Center. Realizan estudios junto a la Universidad de los Andes y la Uni-

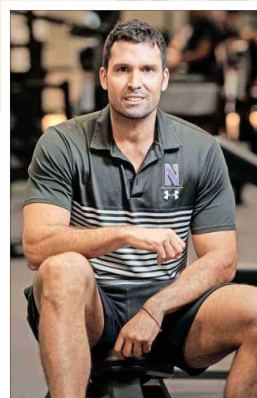
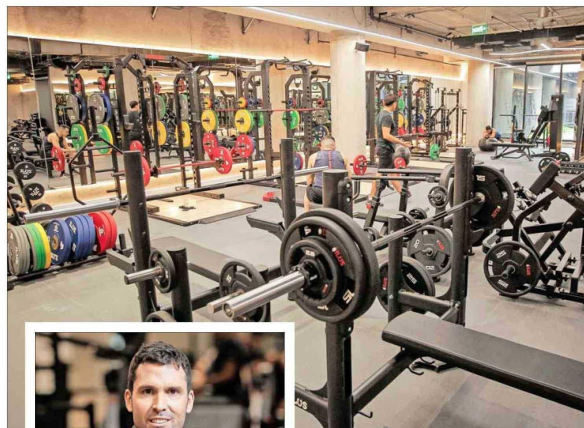
versidad de Santiago de Chile, además de dirigir un programa académico, en colaboración con la primera casa de estudios, sobre actualización en ciencia. También brindan cursos sobre diversos temas relacionados al deporte y la salud en Institute By Motion, donde han dictado más de 60 cursos con 2.800 alumnos en total.

El negocio es familiar, lo conforman José Manuel Gómez, principal dueño; Andrés Gómez, su hermano, y Badir Zara, su cuñado. "No veo ningún gimnasio como competencia, porque vendemos algo distinto", relata José Manuel, que en sus inicios trabajó en Balthus, actualmente Youtopia, donde entendió qué era lo que la gente quería, perfilando a los usuarios que hoy concurren a Motion Center, señala. Varios clientes lo siguieron desde ahí.

"Este es el gimnasio más caro de Chile, porque es un lugar de estándar mundial", puntualiza el socio mayoritario de Motion. El rango de precios va desde los \$260.000 mensuales, por dos sesiones a la semana, hasta los \$350.000 mensuales, por tres sesiones a la semana. La sesión dura una hora, y su valor promedio es de \$35.000. Y una vez finalizado el entrenamiento personalizado, los usuarios pueden usar las instalaciones, como el sauna, y máquinas del gimnasio por el tiempo que deseen.

Apoyo a atletas nacionales

Entre sus clientes, Motion Center cuenta a personalidades como Carolina de Moras, Jorge Valdivia, Lucila Vit, entre otros. "Son per-



José Gómez, CEO de Motion Center

La nueva sucursal de Motion Center cuenta con 1.700 m². Se suma a la que tienen en La Dehesa.

go 2023 a través de su consultora Sports and Health Solutions e Ilus, marca propia de todo tipo de equipamiento deportivo. También dotaron de implementos al nuevo Centro de Alto Rendimiento de Deportes Colectivos para los atletas.

En el amplio gimnasio comparten atletas, personas que están rehabilitándose, adultos mayores y población clínica. "Todos nos hacemos amigos, al ser un servicio personalizado. Es un ambiente familiar muy distinto a un gimnasio convencional, donde cada cliente es un número", argumenta Gómez.

Futuros negocios

El modelo de Motion Center es difícil de escalar, explica, debido a la rigurosa preparación que deben tener sus trabajadores. Actualmente, tienen 80 empleados y esperan llegar a los 100 a fines de 2024. También están planeando crear otros gimnasios, con un nuevo modelo de negocio, más accesible y servicios menos personalizados, pero manteniendo el sello y equipamiento. Esperan tener en funcionamiento las primeras instalaciones a más tardar en 2027, que contarán con más de 1.000 m², las cuales están evaluando situar en otras comunas de los sectores poniente y oriente de Santiago.