LITORALPRESS

Fecha: 23-02-2026
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: **De récord en el salto alto a romperla en el wellness: la historia del Felipe Apablaza**

Pág. : 3
Cm2: 771,8

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

EL MERCURIO

Felipe Apablaza el día que marcó el récord nacional del salto alto en 1999.

SU NUEVO FOCO ES LA GENERACIÓN Z:

De récord en el salto alto a romperla en el *wellness:* la historia del Felipe Apablaza

MAX COBO

"Me pongo el objetivo y voy a buscarlo": el exatleta que batió récords nacionales hoy lidera un ecosistema con 250 colaboradores que hoy integra infraestructura física, servicios de consultoría y plataformas digitales.

Era el año 1988, en la final de los 100 metros planos de los Juegos Olímpicos de Seúl. Ben Johnson derrotó a Carl Lewis asentando el nuevo récord del mundo. Felipe Apablaza, CEO del Grupo Wellness, recuerda ese momento vívidamente. "Yo quiero eso para mí, fue un gatillante súper importante en mi cabeza, en mi forma de ser. Me pongo el objetivo y voy a buscarlo".

Nacido en 1977, con tan solo 12 años comenzó a entrenar deportes de alto rendimiento. "Siempre me dediqué a los saltos", comenta. En 1999 batió el récord nacional por primera vez, rompiéndolo dos veces más. "Tuve todos los récords de todas las categorías de Chile, y hasta el día de hoy soy el récord nacional de salto alto", señala sobre su marca de 2,22 metros.

Tras estudiar en la Universidad de Tennessee con una beca deportiva, donde obtuvo su bachelor y en Northwestern University, su especialidad en nutrición deportiva, volvió a Chile y estableció su primer emprendimiento el año 2001. Se trataba de un negocio de consultoría deportiva nutricional donde llegó a trabajar con deportistas como Marcelo Ríos, Marcelo Salas y la golfista Nicole Perrot, negocio que tuvo hasta el año 2006.

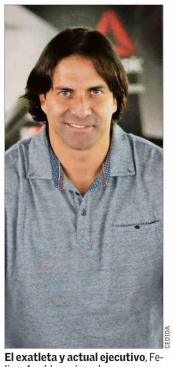
Apablaza cuenta que esta etapa lo "hizo más conocido en términos de la especialidad deportiva". Esto lo llevó dar un paso por la televisión, donde asistió a matinales como coach deportivo e incluso lo llevó a participar como anfitrión en un programa en el Canal 13 donde los participantes acudían para realizar una transformación física y bajar de peso.

En 2005, fundó Speedworks, el primer centro de entrenamiento funcional sin máquinas de Chile. Apablaza comenta que los usuarios le preguntaban: "oye y ¿dónde están las máquinas?". Él simplemente respondía: "tú eres la máquina". Speedworks nació en San Carlos de Apoquindo, Las Condes, en conjunto con la rama de rugby de la Universidad Católica.

Speedworks llegó a operar cuatro locales, empresa que finalmente vendió a sus socios el año 2012. "Mi visión de negocio era incorporar más elementos de comunidad, fitness y wellness tradicional ya que lo solamente funcional era muy nicho". Entre 2012 y 2015 vivió un "lapsus" sin centros deportivos pero observando las tendencias globales. "Viajé mucho, visité 100 gimnasios, en 10 países".

El 2015 decidió dar un salto y crear la marca Dmoov the fitness club. El concepto integra entrenamiento funcional, máquinas, CrossFit y deportes de combate como boxeo, MMA y karate. Apablaza lo describe como un "mini centro de alto rendimiento para fitness". El diseño consideraba un 40% de máquinas y el resto como espacio para entrenamiento funcional y recuperación deportiva.

El año 2017, Apablaza se asoció con el grupo Cabal, de la familia Matijevic para abrir el segundo local en Chicureo. "Hice un estudio en Estados Unidos, me asesoré mucho y llegamos a abrir un total de seis franquicias entre el 2017 y el 2023", comenta el exatleta sobre el crecimiento de la marca bajo el modelo de franquiciado. Hoy tienen locales en 6 comunas: Colina, Las Condes, Pirque, Coquimbo, Puerto Varas y Talca.



CEDIDA

El exatleta y actual ejecutivo, Felipe Apablaza, impulsa una nueva plataforma para gimnasios.

Tras asesorar en nutrición y preparación física a Deportes Magallanes, Apablaza estrechó lazos con Anselmo Palma Izcue, cuya familia era dueña del club. En 2023, luego de que los Palma vendieran el equipo y conservaran el predio de entrenamiento del equipo, llegó la invitación: "¿Te acuerdas del terreno donde teníamos Magallanes? ¿Te tinca que hagamos algo?".

De esta manera nació Sportpark, una ciudad deportiva en Malloco que cuenta con canchas de fútbol 11 y 7 , pádel, gimnasio y centro para eventos, dando inicio a una relación que traería nuevos negocios.

En marzo de 2024, el exatleta concretó un movimiento estratégico clave al cerrar la recompra de la parte de la propiedad de los gimnasios Dmoov al Grupo Cabal, de la familia Matijevic, quienes se dedican al transporte, comercialización de buses, combustibles (GALF), inmobiliaria y tecnología.

ENTRENAMIENTO

Nacido en 1977, con tan solo 12 años, Felipe Apablaza comenzó a entrenar deportes de alto rendimiento.

Esta operación respondió a un cambio de visión: mientras la tesis de los Cabal se centraba en las franquicias, Apablaza buscaba operar directamente los recintos "lo que quería era crecer más rápido, operando y no franquiciando". La recompra permitió la consolidación definitiva de Grupo Wellness, junto a la familia Palma en 2024, socios desde que abrieron Sport Park. En ese momento el grupo pasó a controlar la ciudad deportiva en Malloco, Dmoov y RFA, una compañía de equipamiento de gimnasios y asesorías fitness, enfocada a vender proyectos de gimnasios para clientes inmobiliarios y corporativos con la *expertise* de Apablaza.

En 2024, el grupo también sumó a Tactiq, su división de producción y consultoría deportiva que debutó con el partido de rugby entre Chile y Escocia en el Estadio Nacional. Bajo este alero lanzaron la FFL (Fitness for Life), una competencia de entrenamiento funcional inspirada en el fenómeno mundial Hyrox, diseñada para fidelizar a una comunidad que hoy supera las 30.000 personas mensuales atendidas por el holding.

Este año, Apablaza integrará junto a sus socios del Grupo Wellness y otros empresarios como Kris Brigham —ex Wom—, Manuel Ovalle —nuevo director de Novandino Litio—, Felipe Ojeda —ex Grupo Sable— , y Paul Lacrampe, un empresario automotriz, una nueva plataforma que busca disrumpir el mercado con un modelo de gimnasios con "precios dinámicos" y pago exclusivo por uso a través de Neo App.

La operación funciona a través de una entidad constituida en Estados Unidos que levanta fondos de inversión locales en cada país donde opera, permitiendo que cada inversionista sea copropietario de todos los gimnasios de ese mercado. En el caso de Chile, Grupo Wellness retiene el 40% de la propiedad y el 60% restante se distribuye entre los demás inversionistas, un modelo que buscan replicar en otros mercados latinoamericanos como Argentina y México

El exatleta asegura que Neo Plex "es el Uber de los gimnasios; no existen planes ni anuales ni mensuales que te amarren", y que permite entrar a cualquier recinto mediante un código QR y pagar una tarifa que fluctúa según la demanda del horario "es el primer gimnasio en el mundo en introducir el sistema de precio dinámico y solamente pago por uso y lo estamos logrando con grande proveedores internacionales de tecnología".

El foco de Neo Plex está puesto en la Generación Z, un público que según el exatleta, hoy representa entre el 40% y el 60% de los socios en gimnasios globales y que prioriza la flexibilidad tecnológica por sobre los contratos tradicionales. De acuerdo al ejecutivo, los recintos de Neo operarán sin instructores de sala presenciales, los cuales serán reemplazados por pantallas gigantes con entrenamientos, permitiendo una estructura de costos altamente eficiente y enfocada en la autonomía del usuario.

Según Apablaza, esta optimización operativa permite que un local que tradicionalmente requeriría una inversión de un millón de dólares se habilite por aproximadamente US$150.000, gracias a modelos de financiamiento directo con proveedores globales como Matrix y Core Health. Con una inversión proyectada de US$ 4 millones. El plan de expansión contempla la apertura de diez locales iniciales, cuatro en Chile, dos en España, dos en México y dos en Argentina.