

GABRIEL SÁEZ PRESIDENTE DEL GRUPO GO FIT



Gabriel Sáez posa en la terraza del Parador de Hondarribia, con la bahía de Txingudi como fondo. :: FLOREN PORTU

«Habré triunfado cuando mi equipo me haga totalmente prescindible»

El fundador de Go Fit reconoce que es empresario gracias a «mi familia» y porque «Gipuzkoa es tierra de emprendedores»

ION FERNÁNDEZ

HONDARRIBIA. «La inactividad física es uno de los factores por los que más gente muere actualmente en los países desarrollados». El hondarribiarra Gabriel Sáez dirige la marca de recintos deportivos «más importante» del Estado, Go Fit. Fundó esta empresa ya hace años, pero tiene una espina clavada, todavía no ha podido abrir un centro en Gipuzkoa. «Estamos buscando un espacio adecuado», confiesa. De momento, su incursión en el territorio es a partir del patrocinio de la trainera de su localidad natal, la Ama Guadalupekoa. **¿Para cuándo un recinto en Gipuzkoa?** «Estamos buscando un emplazamiento que nos permita ofrecer aquí nuestros servicios. Pero, no nos resulta fácil. Nuestros centros son de grandes dimensiones y no encontramos un espacio que alcance nuestras pre-

tensiones. Pero tengo muchas ganas de que Go Fit entre en Gipuzkoa. Es un territorio donde mucha gente hace deporte y puntero en este sector. Sus instituciones fueron de las primeras del Estado que apostaron por potenciar la práctica del ejercicio entre la población.

¿Por qué hay que hacer ejercicio?

«El principal elemento de la felicidad para las personas es gozar de una buena salud. Y, para ello, el deporte resulta clave. Además, en una sociedad cada vez más longeva, y en la que existe una relación directa entre la inactividad física y algunas enfermedades importantes, hacer ejercicio se presenta como algo necesario.

¿Qué proyecto tiene Go Fit para los deportistas?

«Nosotros buscamos la felicidad de nuestros clientes a partir de la promoción del ejercicio y la vida saludable desde una base científica. Esto lo conseguimos a partir de cinco programas que desarrollamos en función de las personas, desde aquellas que compitan a nivel profesional hasta aquellos que comienzan a ejercitarse después de estar inactivos.

¿Cada vez se abren más centros deportivos, ¿cómo consi-

guen ser un centro puntero?

«Todos los días nos hacemos una pregunta clave para cualquier empresario: ¿Qué necesita mi cliente? En nuestro sector no hay una cualidad que nos permita distinguimos en demasía de la competencia. Por eso, nosotros ponemos énfasis en ofrecer una buena calidad/precio y comprometernos con los objetivos que se marcan nuestros clientes a nivel deportivo.

¿Cómo se consigue que el cliente esté contento?

«Con un equipo detrás que les atienda adecuadamente. Somos una compañía que vende felicidad y sería imposible conseguirlo si primero no tenemos contentos a nuestros trabajadores.

¿De qué manera hacen ‘feliz’ a su equipo?

«Tenemos un departamento destinado a la gestión de las personas, cuyo objetivo es hacer felices a nuestros empleados. Contamos con una política de salud emocional que engloba diversas medidas para hacer más cómoda la vida de nuestra gente. Son acciones que buscan fomentar la conciliación familiar, tener a su disposición un buzón de sugerencias, darle acceso al trabajador y a su familia a nuestros programas

LA EMPRESA

2005

año de fundación. La firma madrileña cuenta con un total de 1.500 trabajadores repartidos por sus centros de todo el Estado.

La actividad

► **Recintos deportivos.** Centros con áreas y cursos para hacer ejercicio, y programas de salud y bienestar.

«Crear una compañía es un milagro. Solo se puede hacer con determinación»

de salud y, muy importante, hacer a todo el equipo participe del desarrollo y la toma de decisiones de Go Fit. Al final, queremos reforzar el sentimiento de pertenencia a esta empresa.

¿Cuáles son las metas que se marca Go Fit?

«Actualmente, estamos inmer-

sos en el Plan Estratégico 2019-2023. El primer objetivo consiste en duplicar el tamaño de la empresa en número de centros y facturación. Queremos abrir nuevos mercados en Europa. Asimismo, queremos transformar el producto que ofrecemos para conseguir que la gente sedentaria se convierta en activa. El tercer objetivo sería consolidar la compañía y conseguir un equipo más capaz.

¿Qué motivos le llevaron a fundar Go Fit?

«Creo que hay dos variables que me condujeron a ello. Por un lado, mi familia. Mis padres tenían una empresa y desde pequeño he entendido la necesidad de atender bien al cliente, lo que es una cuenta de explotación, el riesgo que supone tener un negocio y a mantener una lucha constante para sacar adelante la compañía. Por otro lado, el territorio. Fuera dicen que ‘en Gipuzkoa das una patada a un bote y sale un emprendedor’. Aquí se favorece el emprendimiento.

¿Por qué centrado en el deporte?

«El camino que he llevado desde pequeño me ha conducido a ser empresario. Y ya que tenía la idea, ¿por qué no hacerlo en algo con lo que siempre he estado ligado? El deporte ha sido también mi vida. Fui atleta, jugador de rugby... Mi familia y el deporte me han dado los valores que ahora tengo. Solo tenía que unir ambas partes. Empecé con un boli y un papel. No tenía casi medios para arrancar.

¿Qué proceso siguió para crear esta compañía?

«Empecé encontrando una idea para montar un negocio. Luego, hay que ir modulándola para acabar dando con la clave. Por otro lado, tuve que encontrar al equipo adecuado para que me ayudara en este proyecto. Y afrontar el riesgo constante que supone tener una compañía. Levantar una empresa es un milagro y solo se puede hacer con determinación y tesón.

¿Qué sensación tiene ahora que la empresa va bien?

«Estoy con una sensación agri-dulce. Estoy contento porque he levantado una empresa que da trabajo a 1.500 personas y ofrece un servicio a 250.000 personas para que sean felices. Pero me hubiera gustado que mis padres estuvieran vivos para poder ver lo que he creado. Decirles que ha sido gracias a su educación y a su ayuda. Siempre les tengo presentes.

¿Qué tiene pendiente?

«Estoy buscando que esta empresa funcione mejor sin mí que conmigo. Quiero lograr una sucesión adecuada al frente de Go Fit. Habré triunfado cuando el equipo me haga totalmente prescindible. Entonces, diré que estoy completamente satisfecho.