

## «Personal Trainer» de los famosos El «método Perujo» da el gran salto a Florida con diez nuevos centros este año

S. A.

Es el entrenador «VIP», el hombre de confianza en España de los famosos; actores, músicos, cantantes, deportistas de élite, clubes de fútbol... Muchos jugadores que están o han pasado por las filas del Real Madrid como Sergio Ramos, Guti, Raúl, Michel o Pepe han elegido el «método Perujo»; modelos como Nieves Álvarez también lo han hecho. Y cantantes como Malú o empresarios como Marco Aldany han seguido el mismo camino, han optado por un método de entrenamiento profesional bajo seguimiento continuo, en el que la premisa principal es la salud.

Iván Perujo se ha convertido casi en silencio, paso a paso, en el «number 1», en «electro fitness» con 120 centros «Efit by Iván Perujo» en España y 30 fuera de nuestras fronteras. Y ha logrado ser la única marca «Efit» en hacerse con todos los permisos necesarios para operar con sus máquinas de electroestimulación en Estados Unidos, ahora su principal destino.

### Salud, la filosofía

Perujo ha diseñado un nuevo plan de expansión dentro y fuera de España. Hasta final de este año tiene previsto abrir un total de 35 nuevos centros en Europa e Iberoamérica; 10 de ellos en Estados Unidos, en Florida, donde el deportista ya cuenta con 3 centros en Miami.

Un meteórico ascenso que tiene una filosofía de trabajo: «Tratar de forma exquisita al cliente, dedicar a

cada uno de ellos el tiempo que precise y sea necesario, en una continua evolución de su estado físico. La principal premisa es la salud y, posteriormente, el físico», asegura el entrenador personal (www.ivanperujo.es).

Sobre sus proyectos inmediatos, Iván Perujo asegura que están trabajando en nuevos tipos de entrenamiento que sirvan para que sus centros puedan complementar la oferta actual, «con la idea de que además de trabajar con electroestimulación podamos aportar otras alternativas para que el cliente pueda elegir y/o complementar su modalidad deportiva», afirma.

Iván Perujo se formó en los deportes de contacto, a la vez que estudiaba y realizaba cursos de educación física para estar a la última en el mundo del fitness. Logró grandes resultados entre rostros muy famosos y a partir de ahí comenzó a impartir clases privadas de deportes de contacto.

### Los primeros clientes

Entre sus primeros clientes destacaron jugadores del Real Madrid, lo que facilitó su fulgurante ascenso entre los famosos, que verían cómo además de estar en plena forma «aprendían de una manera amena, rápida y eficaz», recuerda el deportista. Así, en 2008 fue contratado por el Real Madrid, «sin duda un cartel de presentación, que no ha hecho más que engrandecer mi trabajo y mi caché», afirma el entrenador personal de los famosos, que ya perfila los últimos flecos de su plena internacionalización.

**Plan de expansión**  
El entrenador abrirá 35 establecimientos en Europa e Iberoamérica



Castilla Termal Aguas medicinales de alta gama

## Los balnearios se ponen al día

► La cadena de hoteles que busca aunar cultura y salud factura casi 15 millones de euros

CARLOS MANSO CHICOTE

El grupo hotelero «Castilla Termal Hoteles» une en un mismo modelo cultura y termalismo, historia y salud. «Apostamos por un turismo termal de calidad alejado del social», apunta su presidente, Roberto García, para quien ser diferente significa hacer las cosas de otra forma. Hace 10 años emprendió su propia aventura empresarial, tras ser director general de los balnearios de Mondariz y la Toja en Pontevedra. Para ello, remodeló un antiguo convento mudéjar de propiedad familiar en Olmedo –el «Sancti Spiritus»– para convertirlo en un hotel de cuatro estrellas. «Estaba en desuso desde 1956, cuando lo abandonaron las monjas por su mal estado y las aguas salinas, que logramos que fueran consideradas medicinales», apunta el propietario de la cadena, que suma otros tres establecimientos en Burgo de Osma (Soria), Solares (Cantabria) y Valbuena (Valladolid), el primero de cinco estrellas, abierto en julio de 2015.

Todos ellos, edificios históricos reformados gracias a colaboraciones público-privadas, aclara García. Por ejemplo, Burgo de Osma es una concesión administrativa por 50 años para ocupar la sede renacentista de la antigua Universidad de Santa Catalina. En este sentido, el objetivo de «Castilla Termal» es consolidar su posición de liderazgo en el sector termal: la compañía cerró 2015 con una facturación de casi 15 millones de euros, un 25% más que el año anterior y tiene previsto incrementar



### Un baño de historia

La última adquisición de «Castilla Termal Hoteles» –en la imagen de arriba– es el antiguo Monasterio cisterciense de Valbuena (Valladolid), cuya remodelación costó 15 millones de euros.

sus ventas hasta los 20 millones al término del presente ejercicio. Respecto a su resultado bruto de explotación (Ebitda) el año pasado alcanzó los 2,9 millones de euros, que podrían subir a los 4,5 millones con la aportación del antiguo Monasterio de Valbuena. Además, su plantilla es mayoritariamente femenina y local (70%), cerrando 2015 con 251 empleados, que podrían alcanzar los 330 trabajadores los próximos doce meses.

Entre las metas del grupo también está «crecer, en un principio, dentro de España». El grupo aspira a que el turismo foráneo represente el 20% de sus clientes dentro de dos años. En la actualidad, ya comercializa sus servicios en países europeos, así como en México o Estados Unidos. Roberto García defiende la apuesta de la compañía por la sostenibilidad económica y medioambiental, de unos balnearios que están «abiertos a todo tipo de clientes: jóvenes, parejas, familias...», a quienes ofrece mucho más que tratamientos de salud: se organizan catas, conciertos, actividades de ocio... acompañado por una gastronomía con productos de la tierra.