

NOTA DE PRENSA

La cadena de gimnasios Synergym impulsa su expansión en España con la incorporación del experto en el sector retail Pablo Martínez-Fresneda

- Pablo Martínez-Fresneda Ortiz de Solórzano, experto en retail y gestión de operadores inmobiliarios, aportará visión estratégica y soluciones innovadoras al plan de expansión orgánica de Synergym.
- La cadena, que cerró 2024 con 119 centros en funcionamiento, prevé alcanzar los 160 clubes operativos en 2025 y llegar a los 200 gimnasios abiertos en 2026
- Martínez-Fresneda reforzará el departamento de expansión liderado por Pedro Gollonet, aportando experiencia y una sólida trayectoria en el sector inmobiliario. Su incorporación fortalecerá la búsqueda de ubicaciones alineadas con los estándares de Synergym
- Pablo cuenta con una amplia trayectoria en el sector retail, habiendo trabajado en los departamentos de expansión de renombradas compañías como Leroy Merlin, Burger King o TENDAM.

Málaga. 13 de mayo de 2025 – Synergym, compañía referente en el sector fitness en España, continúa reforzando su estrategia de expansión con la incorporación de talento, tras la incorporación reciente de Pablo Martínez-Fresneda Ortiz de Solórzano, quien colaborará con el departamento de expansión, liderado por Pedro Gollonet. Esta entrada consolida el modelo de crecimiento orgánico, planificado y estructurado que la compañía ha venido desarrollando con éxito, preservando su identidad de marca.

Martínez-Fresneda, considerado uno de los profesionales más destacados del ámbito empresarial del retail en España, aportará a Synergym su experiencia en procesos de desarrollo, optimización y transformación de redes comerciales. A lo largo de su trayectoria profesional ha liderado las estrategias de expansión de reconocidas compañías como Burger King y TENDAM. Con una visión estratégica y conocimiento profundo del sector, acompañará a la compañía en un periodo clave de su historia, asegurando la consistencia y calidad que la caracterizan desde 2013. Su capacidad para identificar áreas de mejora e implementar soluciones efectivas, junto a su red de contactos en el ámbito inmobiliario y empresarial, reforzará el posicionamiento estratégico de Synergym a nivel nacional. “Estoy muy ilusionado de unirme a un proyecto tan consolidado y con una visión tan clara como Synergym. Es un orgullo poder contribuir en esta nueva etapa de crecimiento. Afronto este reto con muchas ganas”, asegura Martínez-Fresneda.

El experto en retail se suma a un equipo sólido liderado por Pedro Gollonet, director de expansión de Synergym desde 2020 y con una década de experiencia en el desarrollo de marcas del sector fitness y restauración. Junto a él, trabajan Pilar Miranda (Andalucía), Ana Fernández (zona centro-norte) y Alberto Alía (Cataluña), encargados de ejecutar una hoja de ruta basada en consistencia y crecimiento sostenible.

Tal como afirma Pedro Gollonet: “Con este refuerzo, desde Synergym nos reafirmamos en nuestro compromiso con el crecimiento de calidad. Pablo compartirá su expertise y su enfoque analítico para detectar oportunidades, proponer soluciones innovadoras y acompañar a la marca en su evolución. La visión de futuro de Synergym pasa por escalar nuestro modelo sin sacrificar lo que nos ha hecho diferentes: nuestra consistencia, calidad y pasión por ofrecer la mejor experiencia de fitness a nuestros más de 250.000 socios. en toda España”.

Crecimiento y consolidación

Synergym cerró 2024 con 119 clubes operativos, celebrando su décimo aniversario, y prevé alcanzar los 160 gimnasios a finales de 2025 y los 200 a finales de 2026. En solo tres meses, ya ha inaugurado siete nuevos centros, alcanzando los 126 clubes en el primer trimestre de 2025, lo que continua consolidándolo como uno de los operadores líderes del segmento *smart-price* a nivel nacional.

Su modelo de crecimiento orgánico permite a Synergym garantizar una imagen de marca alineada a nivel nacional y unos estándares de calidad óptimos en todos sus clubes. De esta forma, todos y cada uno de los espacios de la marca (con una superficie media de entre 1.100 y 1.200 m²) ofrece un diseño unificado y un modelo arquitectónico homogéneo. De la misma manera, todos cuentan con maquinaria de última generación y cinco zonas de entrenamiento diferenciadas: Stamina (cardio), Power (fuerza), Agility (actividades dirigidas), Speed (spinning) y Cross (funcional). Todo ello bajo una propuesta *smart-price* accesible para todos los públicos.

Apoyo financiero que potencia la expansión de Synergym

La ambiciosa expansión de Synergym en España cuenta con el respaldo financiero proporcionado por Banco Santander mediante un reciente acuerdo de financiación sindicada de 70 millones de euros, siendo el primero de su tipo en el sector fitness en España. Este apoyo permitirá a Synergym mantener su modelo de crecimiento orgánico planificado.

Los resultados financieros de la compañía ratifican su momento de crecimiento. En 2024, Synergym alcanzó unos ingresos netos de 49,1 millones de euros, un 33% más que en 2023, y un EBITDA ajustado de 17,1 millones. Las previsiones para 2025 apuntan a ingresos de 70 millones y un EBITDA de 24,5 millones, lo que representaría aumentos del 42% y del 43% respectivamente. Solo en el primer trimestre de 2025, los ingresos han alcanzado los 16,2 millones (+47% frente al mismo periodo de 2024), y el EBITDA ha sido de 5,8 millones (+51%), superando incluso las previsiones presupuestarias.

Sobre Synergym:

Fundada en 2013, Synergym es una de las principales operadoras de gimnasios en España, destacando por su modelo *smart-price* que combina tarifas asequibles, diseño moderno y tecnología avanzada. A través de su filosofía *Fit Together*, la compañía busca democratizar el acceso al fitness y fomentar un estilo de vida activo y saludable entre sus usuarios. Synergym demuestra su alto compromiso con la excelencia, la innovación y el crecimiento sostenible gracias a su presencia en todas las comunidades españolas, con 126 clubes abiertos.

Contacto para medios

Inmaculada Bejarano

ibejarano@webershandwick.com

Elisabet García
egarciaramon@webershandwick.com
Ana García Pos
agarciapos@webershandwick.com