



De izq. a dcha.: Antonio Pastor, Daniel Rodríguez y Jose Pablo Rodríguez posan para 'Forbes' en el madrileño Zombie Bar.

## MENOS PASTILLAS Y MÁS ZAPATILLAS (PARA CORRER)

Su negocio no es una moda, sino un hábito de vida. Así lo definen los tres socios de **PERSONAL RUNNING**, la empresa española de entrenamiento personal cuya oficina es la calle. Para ellos, no existen las excusas.

**C**aminar por cualquier ciudad española y no toparse con un corredor independientemente de la hora del día que sea empieza a ser complicado. Como también lo es discernir si se trata más de una moda alentada por la situación económica o por un verdadero cambio de hábitos. “La gente se está animando y yo lo comparo con el destape cuando se decía ‘¿Por qué no voy a salir con escote?’ explica Daniel Rodríguez. Hoy la pregun-

ta es similar a la de mediados de los setenta, pero no hablamos de bikinis o prendas que dejen más piel al descubierto, sino de mallas de licra, zapatillas y ganas de salir a la calle para superar una marca personal. ¿Por qué no?

Personal Running no nació al calor de la fiebre por salir a correr, sino a mediados de 2010. Antonio Pastor y Jose Pablo Rodríguez, licenciados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte y ex compañeros de carrera y master, comenzaron a darle

vuelta a la idea de crear su propio negocio de entrenamiento personal al terminar los estudios. Al principio, dice Pastor, fue un juego, pero aquello que complementaban con otros trabajos es hoy una realidad “con una evolución brutal y lo más importante es que el techo está muy lejos”, resume uno de los tres socios fundadores. En el camino se unió a la compañía Daniel Rodríguez, ex triatleta profesional de 2008 a 2012 y también colega de pupitre.

Las excusas no valen para los entrenadores de Personal Running, porque lo que persiguen es que todo el mundo pueda hacer deporte. “¿Cómo lo hacemos? No pienses, ejecuta. Dinos la hora a la que te va bien y allí estaremos. Y entrenamos”, dice Pastor. Por ello, si el problema es una cuestión de tiempo tiene tres modalidades de entrenamiento: personal (van cuando y donde quiera el cliente y se acoplan al entorno que tengan disponible), en grupos (siempre al aire libre; puede verlos dos veces por semana en el parque del Retiro o en el Juan Carlos I de Madrid) u online (le mandan a cada cliente una planificación personalizada semanal); si es una cuestión de presupuesto tiene tres tarifas, desde 40 euros la hora si elige la primera opción, 40 euros al mes la segunda y entre 40 y 50 euros la tercera. Todas las necesidades están cubiertas a costa de estar casi

**SOLO HAN INVERTIDO €3.000 PERO LA EVOLUCIÓN ES “BRUTAL”. SU OFICINA ES LA CALLE, DONDE TRABAJAN A DIARIO**

los 365 días del año disponibles en Madrid, Guadalajara y la zona de la Costa del Sol. Su expansión continuará por Sevilla, Barcelona y Valencia en el corto plazo y no descartan llegar a Nueva York o Sidney, donde viven más compañeros de la carrera que conocen de cerca sus valores y sus exigencias.

La aparente facilidad para ampliar su negocio no es casual. Para empezar, invirtieron lo justo y necesario para crear una empresa: 3.000 euros. Que el negocio no gire en torno a un centro deportivo o a una infraestruc-

tura especializada es fruto de una decisión empresarial y de su manera de entender el deporte –“Es lo que vendemos, que no necesitas ni la más alta tecnología ni ir a un gimnasio, solo tener ganas de hacer un deporte”, sentencia Daniel–. Pero no tener más oficina que los parques o la calle no es, según Pastor, una elección fácil por el mero hecho de tener que “darle a alguien que está en otra ciudad una marca que está funcionando bien y que encanta a la gente. Tampoco lo es procurar que no cometa errores que puedan ensuciar la marca”.

Por supuesto, el boom por el running en España les ha beneficiado y cada año va a más. Ellos llegaron antes, y quien da primero... Hoy son 10 entrenadores que ponen en forma a más de 250 personas (al 50% hombres y mujeres) y los proyectos por ampliar servicios están a la vuelta de la esquina. El primero será la creación de un club de ciclistas similar al de los corredores. Además, organizan los tan de moda viajes deportivos, eventos para empresas y campus especializados donde practican de manera intensiva un deporte.

Pero, ¿por qué todo el mundo se ha aficionado a correr? “Hemos tenido suerte, pero no es una moda, es un estilo de vida que teníamos dentro y hemos sacado”, opina Pastor, defensor de la práctica de deportes no solo por una cuestión estética sino por salud y calidad de vida. A este factor se le suman dos más: es uno de los deportes más económicos que existe porque solo requiere un buen par de zapatillas (y al principio, orientación profesional para evitar lesiones) y la posibilidad de entrenar al aire libre y sin estar atado a un horario. “Es una práctica económica que no conlleva un gasto mensual –comenta Daniel, encargado del servicio de triatlón–. Además, hay muchas carreras populares y la mentalidad de la gente va cambiando aunque nos cueste creerlo”. Pastor añade: “También hay una parte social. Ha cambiado el concepto. Antes la gente se gastaba el dinero en cenar pero ahora se lo gasta en el deporte. Creo que han cambiado los hábitos: ya no gastamos tanto por la noche, sino de día”. Sea como sea, el running se ha convertido en una práctica millonaria donde todos los participantes (corredores, empresarios, organizadores de maratones...) siempre ganan. ■

➔ NO SE PIERDA EL VÍDEO DE LA ENTREVISTA NI NUESTRA LISTA CON LAS MEJORES 'APP' PARA CORRER EN WWW.FORBES.ES