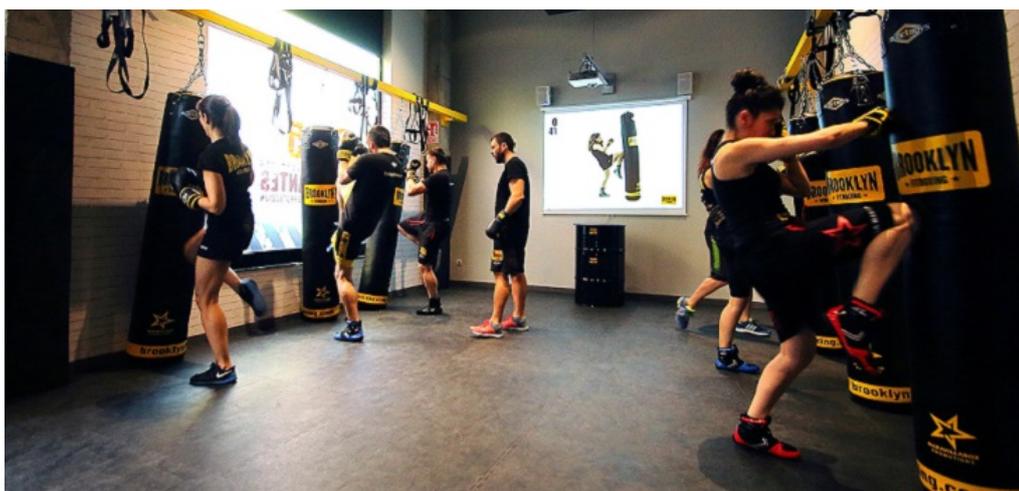


## FITNESS

# Brooklyn Fitboxing inicia su expansión en Australia, Alemania, Reino Unido y Francia tras facturar 15 millones en 2019

La cadena de estudios *boutique* de boxeo sin contacto también entrará en México y Brasil y, en paralelo, ganará presencia en Estados Unidos, Europa, Argentina, Colombia y Perú, donde ya opera. El objetivo es finalizar el año con 150 franquicias.

Palco23  
27 jun 2019 - 12:04



Brooklyn Fitboxing planta bandera en Australia, Alemania, Reino Unido y Francia. La cadena de estudios *boutique* de boxeo sin contacto ha trazado un plan de aperturas en el mercado internacional de la mano de socios locales que pilotarán la expansión en cada país. A estas regiones se sumarán México y Brasil, que se sumarán a otros territorios latinoamericanos, como Argentina, Colombia y Perú, donde ya opera.

En paralelo, la compañía continuará con su expansión en Estados Unidos, Italia, Holanda y Bélgica, donde ya tiene presencia tras las aperturas realizadas durante los últimos meses. El objetivo es finalizar 2019 con 150 centros en el mundo, de los cuales 97 se encontrarán en España, su mercado local.

En el segundo semestre se realizarán 22 aperturas en ese país, que se sumarán a las dos que se realizarán en Miami y una en Moscú. La compañía, que facturó 15 millones de euros en 2018, da trabajo a 300 personas y presta servicio a 50.000 clientes en todo el mundo. Desde la compañía aseguran que pese a la vocación de crecimiento en nuevos mercados de la compañía, “preferimos abrir menos y hacerlo con una rentabilidad buena, en lugar de acelerar demasiado y perder la calidad de servicio”, ha comentado Pablo Nebrera, socio fundador y consejero delegado de la cadena.

## **Brooklyn Fitboxing prevé cerrar 2019 con 150 centros operativos en todo el mundo, con España como principal mercado**

Una de las claves de la rápida expansión de Brooklyn Fitboxing ha sido que la inversión inicial para abrir cada centro es muy reducida, ya que no se necesitan muchos metros cuadrados, ni un elevado número de personal o de inversión en equipo. “El franquiciado consigue la rentabilidad rápido, alcanzando punto de equilibrio en menos de cuatro meses, y hace un *payback*, o una devolución de su inversión, en menos de 24 meses. Esto es bastante complicado de encontrar en el mundo del *fitness*”, ha añadido Nebrera.

Como novedad, la compañía también ha reforzado su política de responsabilidad social corporativa (RSC), con el compromiso de donar el 1% de su facturación, en torno a 150.000 dólares, a proyectos solidarios.