

## FITNESS

# Fightland 'se sube al ring' de la franquicia con dos centros en Madrid

La cadena de clubes de boxeo abrirá tres clubes gestionados por terceros durante los próximos meses, con una inversión estimada de 900.000 euros. La dirección también ultima su entrada en Andalucía, con un club en Sevilla.

P. López  
11 abr 2018 - 04:59

Fightland cerró 2017 con tres centros operativos en Madrid y una facturación cercana a los 1,15 millones de euros.

Nuevo *jab* de Fightland para consolidarse en el segmento de las cadenas de boxeo en España. La compañía de centros *boutique* especializados en esta modalidad sin contacto ha firmado dos nuevos contratos con franquiciados para lograr el *repoker* de clubes en Madrid. Según ha podido saber *Palco23*, la empresa ha vendido la licencia de uso de la marca a dos inversores para inaugurar centros en los distritos de Chamarín y de Salamanca, donde ya opera un estudio.

El primero abrirá en la calle Cartagena, cerca de la Avenida América, y estará gestionado por el mismo franquiciado que inauguró un local en Hermosilla. "Que un inversor quiera abrir su segundo club demuestra que el negocio es rentable y que funciona", señala a este diario César Barbosa, cofundador de la cadena. El gimnasio que subirá la persiana en el distrito de Salamanca estará en la calle de Castelló.

"Son barrios donde reside gente de alto poder adquisitivo, que es lo que buscamos. De ahí que vayamos a abrir el segundo club en la zona de Salamanca", comenta. La inversión que deberán realizar los franquiciados está en torno a 300.000 euros por establecimiento, y buena parte del gasto se destinará al acondicionamiento e insonorización del local. Las obras ya han empezado y su inauguración está prevista para junio y septiembre.

**Fightland cerró 2017 con tres centros operativos en Madrid y una facturación cercana a los 1,15 millones de euros.**

## millones de euros

En paralelo, la compañía está a punto de inaugurar el primer estudio fuera de Madrid, donde ha concentrado su actividad desde que se fundó en 2013. Tras inaugurar el primer centro en 2014, el año pasado los fundadores consiguieron vender la licencia de uso a un inversor en La Coruña, donde prevé subir la persiana el 2 de mayo.

Los dos primeros proyectos son centros propios con el objetivo de crear visibilidad de marca, aprender a operar en el sector y “demostrar que el modelo de negocio era rentable”, afirma Barbosa. Ahora, el objetivo es expandirse por el país con franquiciados, y la idea es cerrar el año con un total de siete instalaciones operativas, cinco de ellas gestionadas por terceros. A las cuatro franquicias de Madrid (Hermosilla, Salamanca y Chamartín) y La Coruña, se sumará una en Sevilla.

“Estamos a punto de cerrar el contrato con un inversor para llevar la marca a Andalucía , con la capital hispalense como foco”, asegura. La dirección asesora a cada franquiciado en la búsqueda de local. “El reto está en no equivocarse en la ubicación, así que acompañamos a cada inversor, y visitamos al menos veinte emplazamientos para dar con el ideal. No es hasta ese momento que se firma el contrato”, recalca.

## La inversión estimada para abrir un club Fightland es de 300.000 euros

Además del asesoramiento en cuestiones referentes a la ubicación, trabajan mano a mano para garantizar que el estudio cumple con la imagen corporativa y los estándares de la marca. Asimismo, ponen a su disposición el *know how* y los proveedores de equipamiento. “Fabricamos nuestros propios sacos y guantes de boxeo, que traemos desde Pakistán porque es el primer proveedor mundial de este tipo de material”, explica, sobre la importación de equipamiento para reducir costes.

La empresa, que surgió a partir de la alianza de César Barbosa y José Luís Serrano, exdirectivos de Catalunya Banc que se acogieron a un ERE e invirtieron la indemnización en lanzar el proyecto. Cada directivo cuenta con un 50% del capital de la cadena, que el año pasado facturó aproximadamente 1,15 millones de euros.