

La cadena de moda masculina Blaw se estrenará en Madrid y Ámsterdam

CRECIMIENTO INTERNACIONAL / La red de tiendas multimarca fundada por Xavier Burgell acaba de abrir su quinto local en Barcelona y busca ubicaciones en capitales europeas para expandir la marca.

Marisa Anglés. Barcelona

El multimarca no ha muerto. La cadena catalana de moda masculina Blaw está en pleno crecimiento gracias a la introducción en sus tiendas de complementos y otros artículos como vinos y hasta alimentos que funcionan como motores de tráfico en las tiendas, donde la venta de ropa es sólo un hilo conductor. El fundador de Blaw, Xavier Burgell, con una amplia experiencia en el sector textil, ha abierto ya cinco establecimientos en Barcelona bajo este formato de *concept store* y en los próximos meses inaugurará su primera tienda fuera de Catalunya, en la calle Barquillo, en Madrid.

Además, también abrirá en las próximas semanas un *showroom* en Ámsterdam para que las tiendas multimarca de Holanda y Bélgica puedan comprar su marca propia, *Rebel Basics*. En paralelo, busca ubicaciones en capitales europeas como París y Ámsterdam para abrir nuevas tiendas.

La vinculación de Xavier Burgell con el sector textil se remonta a su adolescencia, cuando trabajó para la emblemática sastrería Modelo de Pantaleoni Hermanos, en Las Ramblas. Más tarde, estuvo



Xavier Burgell, fundador de la cadena de tiendas Blaw y de la marca de moda masculina 'Rebel Basics'.

con su padre en la representación de marcas de moda masculina y en 2002 creó su propia agencia de representación, con numerosas enseñanzas internacionales. En sus viajes a Asia entró en contacto con diversas fábricas textiles, lo que le abrió las puertas a ejercer de puente entre los fabricantes y empresas europeas como Rams 23, Inditex, Pepe Jeans, Macson y Scotch & Soda, entre otras.

Desde su empresa Brands-celona, trabajó tanto en esta línea como también como es-

Burgell ha trabajado como asesor en la fabricación para grupos como Inditex, Pepe Jeans y Macson

Blaw ha lanzado la marca 'Rebel Basics' y ha cedido un 30% del capital a un grupo de fabricantes

pacio de exposición para marcas como New Zealand Auckland, North Sails, Mason's, Red Wing Shoes y Denham.

Hace dos años, y ante el retroceso del canal multimarca, apostó por crear su propia cadena de *concept stores*. Blaw vende ropa masculina de marcas como la firma holandesa de tejanos Denham, la marca rusa de chaquetas Krakatoa, las zapatillas deportivas brasileñas Veja y la firma de calzado californiana Clae. Además, Burgell se ha atre-

vido a lanzar su propia firma de ropa: *Rebel Basics*.

Burgell diseña su propia colección de moda masculina y, gracias a su experiencia como asesor en la confección para otras marcas, ha seleccionado a los mejores fabricantes textiles de todo el mundo para cada material. Las prendas de *Rebel Basics* se fabrican en talleres de España, Italia y Portugal y también en distintos países asiáticos, como Indonesia, Tailandia y China.

En 2018, Blaw facturó 1,6 millones de euros y según Burgell, en 2019 las ventas ascenderán hasta los 4 millones. El crecimiento procederá de la apertura de tiendas Blaw pero también del *showroom* que *Rebel Basics* está a punto de abrir en Ámsterdam, desde el que pretende abrirse camino a otras tiendas multimarca europeas y también del canal online propio.

Para financiar y acelerar el crecimiento de la marca, Burgell llevó a cabo a finales del año pasado una ampliación de capital de 1,2 millones de euros en la que el fundador traspasó un 30% del accionariado a un grupo inversor formado por propietarios de algunas de las empresas fabricantes de *Rebel Basics*.

Comsa gana un contrato de 12 millones en la L1 del Metro de Barcelona

A.Z. Barcelona

La constructora Comsa, en alianza con la madrileña Vías y Construcciones, se ha adjudicado un contrato de 12,24 millones de euros (IVA incluido) para renovar la vía del tramo de la L1 del Metro de Barcelona entre las estaciones de Sagrera y Torres i Bages. Este encargo permite a la compañía controlada por las familias Miarnau y Sumarroca reforzarse en el negocio ferroviario.

La oferta de ambas empresas recibió 96,5 puntos por parte de la mesa de contratación de Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB). Al contrato también se presentó un consorcio integrado por CRC, Infesa, Tecca y Azvi, que obtuvo 80,85 puntos.

En concreto, las actuaciones se realizarán sobre un tramo de 3,5 kilómetros. Una de las peculiaridades es el horario de los trabajos, ya que mientras duren las obras no se podrá interrumpir el servicio del suburbano: las actuaciones, con una duración máxima de diez meses, deberán realizarse entre la 1.00 y las 4.15 de domingo a jueves.

El Metro de Barcelona es el transporte público con más usuarios de toda Catalunya. En 2018, registró un total de 407,5 millones de validaciones, un 4,4% más que en el ejercicio anterior.

MIC Grup crece con obras para J.Juan, Electrolux y Alting

Artur Zanón. Girona

La crisis se ha llevado por delante constructoras de todo tipo, pero también ha sido el germen para la gestación de otras. Es el caso de MIC Grup, en Girona, que nació en 2014 impulsada por dos miembros de la familia Miró que tenían experiencia en el sector de la construcción en Rubau, Rubau Tarrés y en el área de obras del Girona CF.

La compañía facturó el pasado ejercicio 2,8 millones de euros, frente a los 1,1 millones de 2017. Especializada en obras industriales, de oficinas y residencial, tiene 21 empleados y para este ejercicio espera alcanzar los 3,5 millones de euros. "Nos gustaría llegar a 5 millones en 2020; es el techo que nos marcamos para rentabilizar la estructura y para

La empresa controlada por la familia Miró espera facturar cinco millones en 2020

mantener los estándares de calidad que nos hemos propuesto", explica Jordi Miró, director de la compañía.

Miró es propietario del 52% de la empresa. Su padre, Antonio, es el presidente, y su hermana, Cristina, la gerente y apoderada; ambos controlan otro 30%. El resto se reparte entre Miquel Calm (13%), exalcalde de la Vall d'en Bas (Garrotxa), y el ingeniero Jaume Romeu (5%).

La obra que le permitió a MIC dar el salto de ser una ingeniería a ejecutar directa-



Antonio Miró, presidente de MIC; Cristina Miró, gerente, y Jordi Miró, director general.

mente un proyecto fue la remodelación de la antigua nave de Delphi en Sant Cugat del Vallès. Tras la salida de la multinacional norteamericana, J.Juan, Gutman, Guilera e

Isee encargaron a MIC la rehabilitación y actualización de las instalaciones. La primera fase de las obras, que ha permitido reanudar la actividad en Sant Cugat, ha termi-

nado, aunque queda una segunda parte para el futuro. Este proyecto industrial ha permitido salvar más de 200 empleos y J.Juan, fabricante de frenos y latiguillos para motos, ha sido el principal impulsor. La inversión acometida hasta el momento ha superado los dos millones.

Traslado de oficinas

La compañía de Girona acaba de terminar una nave de 3.000 metros cuadrados para Electrolux, que traslada de L'Hospitalet de Llobregat a Esplugues sus oficinas, su servicio oficial y los de asistencia técnica y de recambios.

Otra actuación ha sido una obra en la confluencia de la Avinguda Diagonal con Pau Claris, en Barcelona, donde Alting ha rehabilitado un blo-

que de oficinas donde inicialmente estaba previsto un hotel, antes de la moratoria del Ayuntamiento de Barcelona.

Otros contratos proceden de la reforma o construcción de casas y viviendas, con un presupuesto de, aproximadamente, medio millón de euros en cada caso. MIC entró en este sector en 2016 y es una línea de negocio más.

El 70% de los ingresos proceden de la zona de Barcelona y el resto, de Girona. "Nos gustaría diversificar la cartera de clientes, con un 80% de privados y un 20% de públicos, sobre todo, ayuntamientos", especifica Jordi Miró.

A juicio del empresario, el sector vive un momento "descontrolado, con una locura de proyectos, en el que todo el mundo tiene prisa".