

Basi rejuvenece su marca con una macrotienda en Balmes

CRECIMIENTO/ La firma catalana ha alquilado el antiguo edificio de Bella Aurora para abrir el primer establecimiento de By Basi, una enseña dirigida al público joven.

Pilar Riaño. Barcelona

Las cajas registradoras en la cocina, los probadores en la ducha y el escaparate, en la terraza. La nueva tienda de Basi reproducirá las diferentes estancias del piso de un joven, el público objetivo de su nueva marca, By Basi. La compañía ha alquilado un inmueble completo en la calle Balmes para estrenar su enseña, con la que pretende acercarse a los consumidores de menor edad y poder adquisitivo.

Basi, presidida por Núria Basi, ha alquilado el antiguo edificio de la marca de cosmética Bella Aurora, en Balmes con Pelayo, una zona controlada por las grandes cadenas. El inmueble posee tres plantas, con 170 metros cuadrados cada una. La tienda sólo ocupará inicialmente la planta de la calle.

La compañía, una de las textiles catalanas con más historia, acaba de iniciar las obras de reforma del local, tal y como explica Chisco García, director de Armand Basi. El grupo no quiere precisar la inversión necesaria para ejecutar el proyecto.

Apertura

Las previsiones de Basi pasan por abrir el establecimiento el próximo 6 de diciembre, para aprovechar la campaña navideña, la más fuerte para el sector. La apertura de esta tienda supondrá el desembarco en el mercado de By Basi, tras meses de una campaña de marketing online con cinco actores de series de televisión para adolescentes.

La compañía comenzó a idear la marca By Basi el pasa-

La empresa acaba de iniciar las obras para rehabilitar el edificio, que abrirá el próximo diciembre



El edificio Bella Aurora está ubicado en la confluencia de Balmes con Pelayo. / Elena Ramón.

Giro estratégico

● El pasado mayo, Basi decidió dejar de desfilarse en pasarela y prescindir de los diseñadores Josep Abril y Markus Lupfer.

● El objetivo es adaptarse a los nuevos hábitos de consumo con más de dos colecciones al año y nuevas marcas.

● By Basi es uno de los primeros proyectos de la empresa, con el que quiere llegar a un público más joven.

● La nueva enseña abrirá en diciembre su primera tienda propia, ubicada en la calle Balmes de Barcelona.

do abril, cuando la textil decidió cambiar de estrategia para adaptarse a los nuevos hábitos de consumo. Basi opera a través de Armand Basi y Lacoste. Desde 1962, la empresa posee la licencia de producción y distribución en España de la marca francesa.

Tras décadas desfilando en las pasarelas de Barcelona, Londres y París con Armand Basi, la compañía ha decidido dejar de hacerlo y prescindir de los diseñadores Josep Abril y Markus Lupfer. Con este cambio, la firma quiere lanzar más de dos colecciones al año desde el departamento de diseño de la empresa, que emplea a unas 450 personas. By Basi también se crea internamente y su producción se subcontrata en Portugal, China y Turquía.

Mientras Armand Basi y Lacoste se dirigen a un público de poder adquisitivo alto, By Basi saldrá al mercado con precios a partir de los veinte euros de una camiseta, es de-

El grupo ha iniciado este año un cambio de rumbo con su retirada del circuito de las pasarelas

cir, aproximadamente el doble que una gran cadena como Bershka (Inditex) y la mitad que Armand Basi.

La empresa asegura que la comercialización de By Basi en el canal multimarca está sosteniendo las ventas del grupo en 2009. Basi cerró 2007 con una cifra de negocio de 117 millones, cerca de un 80% procedente de Lacoste.

Los costes derivados de la pasarela se destinarán a la apertura de tiendas. Basi cuenta con once en España, una en Londres y dos franquicias en Rusia y cuatro en China. By Basi se comercializará también en las tiendas de Armand Basi, pero la empresa piensa ya en la apertura de una tienda propia en Madrid.

CRC entra en el sector de la atención a la tercera edad

ABRE EN MADRID Y NEGOCIA TRES COMPRAS

C.Fontgivell. Barcelona

La compañía de diagnóstico por la imagen CRC Corporación Sanitaria ha entrado en el sector de la asistencia a la tercera edad con el arrendamiento de una residencia en Madrid. El contrato de alquiler tiene una duración de 20 años y CRC ha invertido 1,5 millones en los equipamientos del centro, que tiene capacidad para 100 personas.

CRC quiere traer el negocio a Catalunya, por lo que negocia la compra de tres centros residenciales. Las operaciones podrían cerrarse en el primer trimestre de 2010, con un presupuesto estimado de cuatro millones de euros. La compañía dirigida por Norbert Galindo explica que el objetivo es gestionar a corto plazo cuatro residencias con capacidad para 400 personas. A medio plazo, el grupo de diagnóstico no descarta el crecimiento en la zona de Levante, donde estudia dos posibles adquisiciones.

Según CRC, la nueva división de atención a la tercera edad facturará nueve millones de euros anuales en 2010 y 2011. La compañía va a emplear a 50 personas en este área en los próximos meses.

Actividad

El grupo sanitario con sede en Barcelona alcanzó una facturación de 48 millones el año pasado, con una plantilla de 640 empleados. Desarrolla su actividad en 14 centros, entre los que se encuentran el Hospital General de Catalunya, el Hospital del Mar, Quirón y Platón y está integrado en la plataforma de centros sanitarios Barcelona Centro Médico.

La compañía espera que esta división facture nueve millones de euros el año que viene



Norbert Galindo. / E.Ramón

Carlos Sanpons fundó CRC en 1976. Actualmente la empresa está participada por un grupo de médicos entre los que se encuentran el propio Sanpons, Galindo, Josep Maria Roger Barri, Jaume Argilés y Mariana Rovira.

Su principal competidora en Catalunya, Cetir Grup Mèdic, se ha integrado recientemente en Recoletas, el grupo de diagnóstico por la imagen controlado por la sociedad de capital riesgo Mercapital. La alianza con Recoletas llega después de que CRC y Cetir exploraran una fusión que finalmente no llegó a materializarse (ver EXPANSIÓN Catalunya del 29 de mayo).

Además de en el sector residencial, CRC estudia adquisiciones para ganar cuota de mercado en diagnóstico. En concreto, la compañía prepara la entrada en el mercado portugués y no descarta poner un pie en Madrid.

Una de las prioridades de los últimos años ha sido el establecimiento de alianzas con empresas como el grupo farmacéutico GlaxoSmithKline, a quien suministra material de diagnóstico para sus centros de investigación y desarrollo. La compañía catalana también ha llegado a acuerdos similares con General Electric y el Karolinska Institute de Suecia.



DE NAVE A NAVE

NAVES CORPORATIVAS EN SANT BOI DE LLOBREGAT
QUE LLEVARÁN MUY LEJOS LA IMAGEN DE TU EMPRESA



- Parking privado
- Ascensor
- Inmejorables acabados

- Desde 600m² en planta baja
- Podemos aceptar su nave antigua a cambio de la nueva

- ✈ Aeropuerto 5 min.
- 🚗 Puerto 7 min.
- 📍 Barcelona centro 10 min.



Fincamps
transaccions immobiliàries
937 484 848 www.fincamps.es