

BLADE: La firma española de accesorios gamer que arrasa internacionalmente

Factura 3M de euros y cuenta hoy con distribución en diez países de Europa y Japón. La única empresa española con stand en E3, tiene en exclusiva las licencias de Dragon Ball, WWE, Rick & Morty y videojuegos como Resident Evil y Monsters Hunter

Acaba de anunciar sus últimas alianzas que afianzan su presencia europea (con Koch Media, para la distribución en Francia y Alemania; con Bandai, para Italia), y, pionera entre los fabricantes españoles en su aventura asiática, se han lanzado al mercado japonés. Blade, la empresa fundada en 2001 por Rubén Mercado, factura 3 Millones de euros al año, acaba de trasladar su central en Barcelona a una sede de 1.500 metros cuadrados (que contrastan con las dimensiones mucho más reducidas del garaje en que se gestó) y tiene un equipo en España de 12 personas en plantilla.

Fundada en 2001, Blade ha sido la primera en varios hitos, la primera marca española con stand propio en E3 (2017), la primera en la Tokyo Game Show, la primera vendiendo producto en Japón. El trabajo de esta firma en la importación, diseño y desarrollo de accesorios para videoconsolas y mandos viene de antiguo, de unos 27 años atrás, cuando, con 14 años, Rubén Mercado colaboraba como ayudante en la juguetería de su madre en Barberá del Vallés (Barcelona). Mientras, su padre enlazaba madrugones para gestionar el horno de pan de propiedad familiar.

“Para mí, que siempre he sido un ‘cuello inquieto’; -explica Rubén Mercado, gerente de la empresa- cuando mi madre me pedía que ayudase en las vacaciones escolares en la juguetería era como estar en el paraíso. Había una sección de maquetas y radio control pero fui yo quien se empeñó en empezar pequeñas aventuras con la importación de algunos videojuegos y accesorios. Compraba la Micromanía y la devoraba. Y así, poco a poco, llegamos a convertirnos en un referente del sector”.

Cuando empezó sus estudios de Matemáticas, que compaginaba con algunos trabajillos en el sector comercial (zapaterías, Educa, etc.), a Rubén se le cruzó la oportunidad de trabajar como delegado comercial en Proein que le sirvió como terreno de prácticas además de trampolín para su propia empresa: “Si llegaba a ganar 100.000 pesetas, guardaba 20.000 para mí y el resto lo gastaba -usando un internet todavía a pedales- en comprar mandos y productos gamer. Los iba almacenando en el garaje y, más adelante, revendiendo. Algunos tuvieron mucho éxito como las pistolas mecánicas Scorpion para PS1 y me animé a pensar en no solo importar sino también desarrollar producto.”

El salto a la fundación de Blade se produjo hace 18 años y siempre con un sesgo familiar: “siempre soñé crear algo junto a mi padre, que ahora tiene 61 años y que durante mucho tiempo pensó que yo me dedicaba a vender películas”, bromea Rubén Mercado.

Fue una gatita blanca, de nariz amarilla y un gran lazo fucsia entre las orejas las que les abrió las puertas a la gran distribución en España. La obtención de la licencia de Hello Kitty les condujo a firmar contratos con los grandes centros, desde Carrefour o Media Markt a El Corte Inglés.

Hoy, Blade y su marca FR-TEC, registrada en 2015 y especializada en accesorios para video consolas, están en el top 3 de firmas de accesorios en España, con crecimientos continuados de dos dígitos y el 95% de su producto desarrollado desde cero. El proceso de fabricación se realiza en diferentes países del Sudeste Asiático.

Blade, que aboga sobre todo por tratar cada producto con el mimo de un fan entusiasta, ha obtenido licencias internacionales cruciales en su historia de desarrollo, así las de WWE (World Wrestling Entertainment), Dragon Ball, y, recientemente, la de Rick & Morty y, tras un acuerdo con Capcom, las de Resident Evil y Monster Hunter.

Es muy activa en trade shows internacionales y, de hecho, fue la primera firma española con un stand propio en E3. Cada año no se pierde la gran cita europea de la industria en Colonia, Gamescom, ni la Tokyo Game Show en la que este año participará por segunda vez.

Diversos flirteos con la comunicación en la industria del videojuego (como el programa de radio Blade FM o su homónimo en tv digital, y sus actuales colaboraciones en Vandal Radio), completan el apretado CV de Rubén Mercado, que explica su filosofía empresarial: “Creemos que nuestro principal éxito ha sido ser capaz de mantenernos fieles a lo que queríamos lograr, un producto de extrema calidad mimado hasta el detalle. Con alianzas estratégicas que nos permitan seguir sorprendiendo y un compromiso constante”

Los momentos tan duros de los años de recesión económica, parecen haberse dado la vuelta y hoy el crecimiento de Blade es, según recalca su fundador “vertiginoso”. “Tenemos la suerte en España -recalca Mercado- de haber contado en el sector con firmas como Indeca o Ardistel, a las que en gran medida debemos el mercado ultracompetitivo que tenemos en la actualidad y la óptima percepción del sector español en todo el mundo”.

El lanzamiento de nuevos productos en los próximos meses, y el anuncio de futuras alianzas, vendrá a sustentar este crecimiento para Blade y FR-TEC.

Datos de contacto:

Francisco Diaz
637730114

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Juegos](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#) [Gaming](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>