



QUEDEN PENDENTS LES LLICÈNCIES INTERNACIONALS

Cobis per a donar i vendre

Obtenir la llicència per a comercialitzar objectes amb els símbols olímpics comporta a les empreses guanyadores un prestigi, un gran augment de la producció i guanys que, com a mínim, serviran per a cobrir les despeses i més, depenent, és clar, de les vendes que es realitzin.

Sílvia Monfort

Dins els pressupostos totals del Comitè Olímpic Organitzador de Barcelona (COOB) hi ha la partida d'ingressos propis en els quals es comptabilitzen 2.711,9 milions de pessetes corresponents a les llicències adjudicades a diferents empreses per tal que puguin comercialitzar amb productes que portin els emblemes olímpics, és a dir, la mascota Cobi, el logotip i l'anagrama olímpic.

D'aquests 2.712 milions, 2.000 corresponen a productes llicenciats per a tot l'estat i els 712 restants per als altres països. En aquest sentit, els JJOO de Barcelona'92 seran els primers que contemplin la comercialització de productes llicenciats a nivell internacional.

De moment s'han firmat 44 contrac-

tes que corresponen a llicències per a més de 100 productes diferents que ja estan en el mercat, i hi ha pendents un centenar més de productes que, o bé estan en procés de fabricació o bé estan pendents d'algun remodelat d'última hora.

Les empreses que han obtingut les llicències hauran de pagar, des que es firma el contracte fins al 1992, un percentatge que va del 10 al 15% de la facturació neta que realitzi l'empresa i s'han de pagar trimestralment en concepte de *royalties*. Per això, el COOB porta a terme un seguiment detallat de cada empresa i de cada producte que fabriquen. Aquests productes van des dels destinats al consum massiu, els d'alt poder adquisitiu, els productes de disseny i els promocionals.

L'agència de llicències Promovip és l'encarregada de gestionar en exclusi-

va les sol·licituds que després han de ser aprovades pel mateix Comitè Organitzador. Els diferents contractes firmats fins ara tenen una durada diversa, però el COOB'92 intentarà unificar-los per tal que coincideixi la caducitat de tots ells pel 1992.

La majoria de les empreses que ja han iniciat la comercialització dels productes ho han fet simultàniament a Catalunya i a la resta de l'estat, però totes coincideixen a dir que encara hi ha indrets on el Cobi no es coneix i, a més, Sevilla també ha fet la seva mascota.

La canalla abans que ningú

La majoria de les llicències ha estat concedida a empreses que han proposat productes destinats, no en exclusiva però gairebé, a la canalla, com Comansi, Peluches VIR, Enri/Torras



Hostench, Diset, Roise, Chupa-Chups, Plàstics Screen, Comercial Auró, Gut, Cial. de Formes Tèxtils, Estucheria Vipo i Unice.

En el cas d'Unice han obtingut la llicència per a fabricar pilotes de cuir i plàstic de diferents grandàries. De moment es farà una tirada curta perquè «depenem de les comandes ja que es tracta d'un producte que no es pot emmagatzemar, pel volum i perquè es desinflen», explica Javier Remiro, gerent de l'empresa. «No tenim cap pla de màrqueting previst encara que a Catalunya és on es destinarà el major nombre del producte».

Peluches Vir fabricarà tres models de ninots de peluix que aniran dins unes capsos especialment dissenyades. Després d'alguns problemes d'enteniment entre la modelista de l'empresa i Xavier Mariscal, «començarem a distribuir a primers de setembre. I dels tres models se'n faran un milió i mig aproximadament», indica el responsable de l'empresa. Les inversions previstes pugen a «260 milions de pessetes en primera matèria, utilatge i instal·lacions», però «és un prestigi per a l'empresa i esperem poder cobrir les despeses».

Pel que fa a Enri/Torras Hostench la llicència és per a comercialitzar articles de papereria com blocs de dibuix, carpetes

de plàstic o arxivadors d'acordió, tots ells amb el dibuix del Cobi. La comercialització «es va iniciar pel juny, però és ara quan es començarà a veure, encara que de moment sembla que va bé», comenta Ignasi Gràcia, productor manager. De cada producte se n'anirà variant el dibuix, iniciant-se amb el Cobi estàtic «i després serà amb moviment, de manera que cada any sigui diferent». La distribució s'ha iniciat simultàniament a tot l'estat.

Comansi ha obtingut la llicència per a comercialitzar Cobis de tot tipus en plàstic. La primera tirada ha estat «d'un milió de peces i es va començar el mes d'abril i s'aniran fent variacions», explica Josep Ma. Verges, gerent de Comansi, i «a mesura que la demanda sigui major en fabricarem més i, per tant, la inversió final dependrà d'això».

Pel que fa als jocs i *puzzles*, ha estat Diset qui ha aconseguit llicenciar-se, amb una àmplia gamma de jocs infantils, junior i senior, entre els quals cal destacar un Trivial referent als JJOO que es començarà a comercialitzar en tot l'estat l'any vinent. «En total seran un 40 jocs diferents que començaran a estar en el carrer pel setembre», diu Xavier Conill, director de màrqueting, «i la mitjana total serà d'uns 10.000 jocs, encara que del Trivial se'n faran molts més». Però «és encara una incertesa perquè no sabem com anirà. A més, Sevilla'92 també intentarà vendre coses, igual que Madrid, i això farà minvar les vendes».

Roise és l'encarregada de fer motxilles urbanes, bitlleters i portallàpissos i «començarem la distribució pel febrer, en la Fira de València, i com que és una novetat no crec que tinguem temps de cremar el producte», explica Antoni Valldeperes, director comercial.

La casa Chupa-Chups també se l'ha pensada, tal i com diu Georges Maritan, responsable de la llicència, i «el primer llançament del producte es farà durant la inauguració de l'Estadi Olímpic, i esperem que anirà bé, perquè no es tracta d'un caramel convencional».

La partida corresponent als autoadhesius, se l'ha enduta Plàstics Screen i, tal i com explica el seu director comercial, Javier Surís, «anirem traient el Cobi en cadascuna de les activitats que se celebren i a poc a poc traurem el Cobi en moviment». L'empresa, primera a obtenir una llicència, va iniciar-ne la comercialització pel Nadal de l'any passat, amb una primera tirada de 4 milions d'adhesius, cosa que «va suposar una inversió d'uns 50 milions de pessetes». «Esperem que sigui l'any que ve quan augmentin les vendes i suposem que l'últim any aniran en contra».

Comercial Auró podrà comercialitzar pilotes de cautxú saltadores amb figures del Cobi dins la pilota. «De fet encara no hem començat», diu Josep Auró, gerent de l'empresa, «però aquest setembre iniciarem la distribu-



Els JJOO de Barcelona seran els primers que contemplin la comercialització de productes llicencats internacionalment.

ció, amb una primera tirada d'un milió de peces».

Finalment, pel que fa a productes més o menys directament destinats a la canalla, Carles Martínez, representant comercial de l'empresa Gut, explica que «pel setembre sortiran bombons blancs amb la forma del Cobi, caps de bombons, cigarrets i paraigües de xocolata i altres, però ho anirem introduint a poc a poc, tant en la branca de pastisseria com en el ram de l'alimentació, però enfocant, sobretot, de cara als nens».

El disseny s'imposa

Entre les llicències concedides, n'hi ha algunes que estan destinades a productes de disseny, com és el cas de l'empresa Pilma, Vidre Esteller, Palacios, SA, Argentí, Gelograf, Dae-A-Selona o Reimasa. D'aquestes, destaca Pilma, amb els seus Cobis amb dos acabats, un d'alumini, de 30 cm i 6 quilos de pes, i un de bronze fosc d'una mida més petita. «Els presentarem en la Fira de València i de Barcelona i es comercialitzaran a través de comerços de disseny», explica Ricard López, director comercial, «i en farem unes 10.000 unitats per aquest any. La inversió és altíssima perquè, entre altres coses, el poliment és del tot manual», però esperem que per a aquest Nadal les vendes aniran molt bé.

Vidre Esteller comercialitzarà vasos de vidre per l'aigua, *whisky*, copes de cava i cendrers. «El plat fort serà el setembre, que marcarà la pauta amb les fires del regal de Madrid i Barcelona», comenta Francesc Esteller, director comercial, «encara que ja fa un mes i mig que hem començat a comercialitzar-ho. Però és que actualment el Cobi encara no es coneix a nivell de l'estat. Pot costar molt d'introduir, encara que, en això, els grans magatzems hi poden fer molt».

En un altre àmbit del disseny es podria parlar de la llicència obtinguda per Bermejo, la qual, tal i com explica Ricard Ventosa, delegat a Catalunya, farà «la reproducció exacta de l'espasa de Jaume I, tenint en compte que és l'únic rei que tenim per aquí. De moment ja fa un mes que ho estem comercialitzant en grans magatzems i es ven força bé, sobretot a València». De les tres grandàries que se'n reproduiran «volem arribar a unes 130.000 unitats aproximadament».

En la vessant més esportiva, Cipesa ha aconseguit la llicència per a fabricar «la sabatilla olímpica i la presentarem a la Fira de Madrid per a comercialitzar-la directament a tot l'es-

tat», comenta Lluís Saltó, responsable de les llicències, però «caldrà veure com funciona el primer any, encara que les previsions són fortes».

Arquer comercialitzarà canelleres i cintes de cabell «iniciant-ho a primers de setembre, amb la previsió de vendre més d'un milió de peces d'aquí a 1992», explica Arquer, «encara que primer hi haurà una bona primera venda de xoc i després hi haurà una dava-

la distribució que fins ara ha estat solament a Catalunya».

Per a poder emmarcar els pòsters del Cobi, Comercial 3 fabrica, des de fa quatre mesos, «marcs d'alumini per a làmines grans i de sobretaula», comenta Albert Soler, gerent de l'empresa. «La sortida ha estat fluixa, perquè potser és massa aviat». Només aquest any, però, s'han fabricat 15.000 marcs, distribuïts a tot l'estat.



Para-sols Cobi distribuïts per l'empresa Deviq.

llada, però amb els jocs i la publicitat les vendes tornaran a créixer».

En la diversitat hi ha el gust

Trama de Gasllar és una empresa dedicada a impresos per ordinador i ha obtingut la «licència per a imprimir en el paper en format estàndard, tant en blanc com el pautat, els logotips i el Cobi», diu Eliseu Quiroga, director de vendes, havent començat ja «la comercialització a empreses que ja són clients habituals i estem fent gestions per a poder-ho vendre en els grans magatzems, amb uns maletins especials». «El cost de l'operació a pagar al COOB», continua explicant, «és de 3 milions, però després hi ha els costos de publicitat, disseny, promoció i propaganda, que pugen uns cinc milions més».

Per la seva banda, l'empresa Deviq està distribuïnt para-sols amb els dibuixos del Cobi i el logotip. Tal i com explica Xavier Dedeu, conseller delegat, «es tracta d'un producte de temporada, però només aquest any tenim unes previsions de venda de 70 a 80.000 para-sols, i de cara a l'any que ve, n'augmentarem el nombre i variarem

Plàstics Pañella, segons explica el seu gerent Joan Pañella, és l'encarregada de comercialitzar estotjos portamonedes, «però en el primer any ens pensàvem que la cosa aniria millor, encara que a Catalunya va bé, però el Cobi, al nord i a Galícia mateix, no hi encaixa. Així, havíem arribat a un acord amb el COOB de fabricar 300.000 estotjos i només se n'han venut 100.000».

Industrial Bolsera fabrica dos tipus de bosses, una de paper i una altra de politè metal·litzat i «encara que les vendes són una mica minses, esperem poder-les despatxar sense cap problema», explica un dels responsables, el senyor Soler, «sobretot en els aeroports, estacions de tren i *souvenirs*».

Finalment, EL TEMPS ha pogut parlar amb Jacinto Humet, gerent d'Humet Tèxtil, que és qui des de gener comercialitza tovalloles per a la casa i per a la platja, tant estampades com brodades, «un producte que té acceptació especialment a Catalunya, Madrid i a València, però cada dia en tindrà més». □