

# El señor de las licencias

LALO AGUSTINA

Barcelona

Las dos torres", segunda parte de la trilogía de "El Señor de los Anillos", lleva camino de ser uno de los grandes éxitos de la temporada cinematográfica. Pero las aventuras de Frodo y demás personajes de la llamada Tierra Media no sólo van a hacer de oro a Newsline Cinema y AOL Time Warner. La compañía catalana Biplano, propiedad del empresario Jordi Rey, ha seguido con suma atención el estreno y los primeros datos de taquilla por lo mucho que se juega en el envite. Biplano actúa como agente en España para la comercialización de los derechos de la película en el campo del "licensing".

Por el momento, Rey está satisfecho con la aceptación de la película. Los más de 40 licenciatarios que han negociado con él, y que se han pasado los últimos meses preparando sus productos y materiales promocionales, deben tener sensaciones parecidas. Los personajes de Tolkien, asociados a juegos infantiles, envoltorios de productos de alimentación, material escolar y "merchandising", generarán una facturación de unos doce millones de euros a sus licenciarios. Para Biplano, una vez deducidos los "royalties" que se queda el propietario de los derechos, la cesión del uso de la imagen de la película supondrá unos ingresos de un millón de euros.

La explotación comercial de derechos audiovisuales es sólo una de las áreas de "licensing" con las que trabaja el equipo de Biplano. Las posibilidades para los licenciarios, empresas que quieren dinamizar sus ventas mediante este sistema, son casi infinitas. Biplano actúa de agente de propietarios de personajes de ficción como los Pitufos, celebridades como Elvis Presley o Albert Einstein y marcas como Discovery Chanel o General Motors.

En la mayoría de los casos, la cesión de los derechos queda circunscrita a España, aunque algunos propietarios autorizan a Bi-



PATRICIO SIMÓN

Jordi Rey, director general de Biplano

*Biplano ha cedido la licencia de los personajes de Tolkien a cerca de 40 empresas españolas* **«**

plano a comercializar sus licencias en Portugal, Latinoamérica y algunos países europeos.

Desde la fundación de la empresa, en 1990, Rey ha visto como el "licensing" ha ido cobrando importancia en los departamentos de marketing de las empresas, aunque aún está muy por debajo de la penetración de mercado que tiene en los países anglosajones. Biplano prevé cerrar el presen-

te ejercicio con ingresos superiores a los cinco millones de euros, lo que, según Rey, le consolida como la primera empresa de "licensing" en España.

En los próximos años, Rey quiere acentuar su expansión internacional. La empresa cuenta con una oficina propia en Portugal y acaba de llegar a un acuerdo con la Grani Partners, uno de los mayores productores de artículos promocionales italianos, para trabajar conjuntamente con los propietarios de licencias procedentes del sudeste asiático. El siguiente objetivo es entrar en México a través de agentes asociados. "La ventaja es que para convertirse en licenciario no hay que ser una gran empresa, y las pymes están cada vez más abiertas a firmar contratos de este tipo".