

Cinebank pisa el acelerador y entra en el mercado portugués

La cadena cuenta con 2.200 videoclubes en España

En tres años, Cinebank ha pasado de 1.450 puntos de venta a 2.200. Ahora que el negocio de las máquinas expendedoras de películas está alcanzando la madurez, esta enseña ha decidido entrar en Portugal y lanzar la galería automática a modo de un complejo de multicines. Cinebank prevé abrir 200 puntos de venta en 2005.

ESTER URIOL *Madrid*

El negocio del videoclub tradicional está en peligro de extinción ya que a las grandes cadenas internacionales, como Blockbuster, también se añade el crecimiento de los dispensadores automáticos de películas.

Cinebank cuenta ya con 2.200 puntos de venta en un momento en que el mercado está a punto de entrar en un proceso de madurez, y el ritmo de crecimiento ha empezado a ralentizarse. Por eso, la compañía, ha decidido pisar de nuevo el acelerador y poner en marcha nuevos planes de negocio.

El punto prioritario ha sido entrar en el mercado portugués, donde ya posee un centro piloto en Lisboa y ha incorporado recientemente 23 unidades operativas.

Según Fermín Borrás, presidente de la compañía, el objetivo es abrir este año entre 40 y 50 nuevos puntos de venta en Portugal. Éstos se sumarán a los 160 aproximadamente que se incorporarán en el mercado español, lo que supondrá en conjunto unas 200 unidades más a lo largo de 2005.

Con ello, Cinebank alcanzará los 2.400 videoclubes automáticos. El otro gran



Cinebank gestiona cuatro locales en propiedad, el resto los tiene franquiciados.

Un negocio con múltiples formatos

En principio, al futuro asociado de Cinebank no se le exige experiencia previa del sector, aunque sí se requiere que sea un buen gestor frente al negocio. Lo único que ha de cumplir el local en el que instalar un videocajero Cinebank es que disponga de más de 15 metros cuadrados, o contar con un negocio preestablecido donde pueda ser instalado. La ubicación preferente es en poblaciones con más de 1.500 habitantes.

reto con el que la compañía pretende mantener su ritmo de expansión es el lanzamiento de la galería automática.

Según Borrás, este joven concepto pretende lograr una mayor visibilidad y

- Existen tres alternativas:
- **Videoclub Cinebank** Cuando se combina el videoclub tradicional con el servicio 24 horas a través de un videocajero.
 - **Corner Cinebank** cuando el Cinebank sirve de complemento a otro tipo de negocio (papelería, cibercafé, telefonía) para alquilar películas 24 horas.
 - **Galería Cinebank** cuando se crea un espacio con varias pantallas de alquiler y máquinas de *vénding*.

atractivo de cara al público. "Se trata de un espacio con muchas pantallas y muchas películas, donde también, se ofrecen vídeo juegos y hay instaladas máquinas de *vénding* con refrescos, aperitivos, palomitas, etcétera.

"Es una gran galería totalmente automatizada", añade el presidente de la empresa. El objetivo para este año es abrir de 20 a 25 locales de este tipo.

Pequeños locales

Además, se ha puesto en marcha un nuevo concepto basado en pequeños locales, de unos 20 metros cuadrados, concebido como tienda versátil. Tanto esta nueva línea de negocio como el distribuidor convencional (el que está ubicado en otro tipo de negocios como papelerías o cibercafé) está orientado a poblaciones pequeñas. Por el contrario, la galería automática, que se desarrollará este año, está pensada para grandes ciudades. Cinebank prevé facturar a través de su matriz 2B Fantastic, más de ocho millones de euros este año. Los ingresos procederán de la comercialización, las ventas de consumibles y el mantenimiento.