

“Jo volia ser químic i vaig estudiar pèrit químic. Abans d'acabar els estudis, cap als 16 anys, ja treballava d'analista en un laboratori fins que aquest tipus de feina em va començar a resultar monòtona.” I seguint un caràcter **“molt inquiet”**, en Fermí Borràs es va endinsar en professions tan diverses i variades com la construcció, la decoració i la compra-venda d'antiguitats: **“Vaig muntar una botiga d'antiguitats i vaig voltar per Anglaterra a la recerca de mobles i instruments científics. També vaig viatjar per Egipte, Xile, Brasil, Argentina...”** Però el viatge no va finalitzar aquí. La següent aventura el va dur a fundar 2B Fantastic i la marca Cinebank.

Aquest esperit emprenedor té les seves arrels en l'avi Fermí Borràs **“que era d'Aragó i es va establir a Catalunya. Tenia molta empena i va fer mil coses: comprar i vendre terrenys, administrar finques, obrir un cinema, muntar una plaça de braus portàtil, editar un diari...”**

Ara fa vint anys, al seu germà i al nostre empresari se'ls va acudir la idea de muntar un videoclub per a cadascú, **“però no donaven diners i vam posar unes màquines, fabricades a Itàlia, que llogaven pel·lícules automàticament. Van ser les primeres que van arribar a aquest país i van reeixir.”** També s'ha de dir que els dos videoclubs es van obrir a punts estratègics de la Ciutat Comtal. **“Però era una màquina molt elemental que atenia les persones una a una i es formava una cua considerable. Davant de l'èxit, l'any 1995 vaig tornar a Itàlia i vaig aconseguir l'exclusiva de la millor màquina per a Espanya. En aquest moment va néixer Cinebank.”**

El següent objectiu va ser millorar la visió que el públic tenia dels videoclubs: **“Amb una marca que assolis prestigi, amb una imatge corporativa, ben il·luminats, ben pintats i ben situats, els nostres videoclubs esdevindrien un comerç modern, actual i innovador enfront de la botiga tètrica amb què el públic identificava aquest tipus d'establiment.”** Els resultats el primer any van ser fluixos però a la llarga es va posar de manifest que **“la gent vol comoditat, un servei de 24 hores, discreció i proximitat. Acostar el lloguer de pel·lícules a tots els barris d'Espanya ha estat el motiu de l'èxit i de la gran expansió del negoci. D'altra banda, l'única diferència entre una botiga del centre d'una gran ciutat i la d'un poblet és la quantitat de pel·lícules que hi ha dintre, no el contingut.”** Una mostra de l'èxit d'aquest servei és que **“ara hi deu haver unes 1800 màquines a Espanya i d'aquestes 1000 les he venudes jo. Les altres es reparteixen entre una dotzena d'empreses distribuïdores competidores.”** No només això sinó que **“molts videoclubs l'estan incorporant i petites localitats on aquest servei havia desaparegut, perquè no donava prou per viure'n una família, està retornant amb la màquina perquè es pot combinar amb una activitat complementària.”**

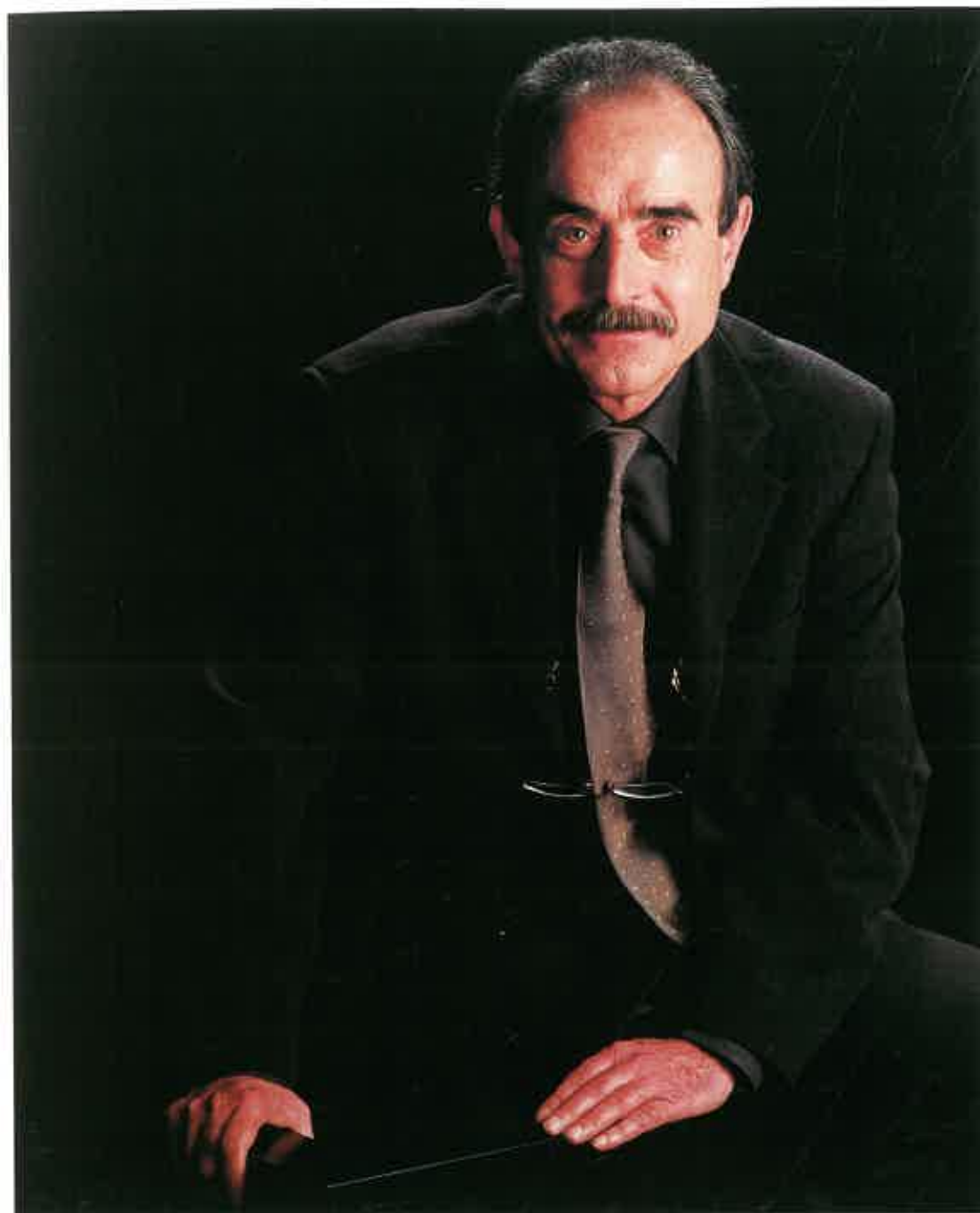
Endinsem-nos, però, a l'interior d'aquests llogaters tan especials: **“Tenen cabuda per a 500 pel·lícules i a les noves, de format DVD, en cabran 1400. Hi ha molts petits videoclubs que no disposen de tantes cintes. A la màquina estan apilonades en un espai de metre i mig. Al mateix temps, té un sistema informàtic impressionant que permet al client demanar el catàleg de pel·lícules per gèneres, nacionalitats, intèrprets, directors, novetats... Ara té molt d'èxit el cine-**

ma espanyol, i és curiós que fa uns anys les pel·lícules d'aquí es coneixien com *espanyolades*.” Tot plegat és possible perquè **“2B Fantastic té una base de dades enorme que proporciona als propietaris de les màquines la sinopsi dels films i les novetats que s'editaran properament. A partir d'aquí cadascú tria i compra directament les pel·lícules a la productora.”**

Els clients a qui 2B Fantastic ven la màquina són **“de dos tipus: el qui ja té videoclub i el qui vol introduir-se en aquest món per invertir-hi. Per al primer, la màquina descarrega de molta feina i alhora permet augmentar la quantitat de lloguers; quant al segon, si realment vol fer un bon negoci, ha de saber que una única màquina no dóna prou rendiment i que n'ha d'adquirir i gestionar unes quantes.”** Els números que ha fet en Fermí conclouen que l'ideal és disposar d'una màquina per a cada 6000 o 8000 habitants. **“Hem deixat de vendre moltes màquines perquè no totes tindrien prou clients o perquè la persona que la sol·licita no està qualificada. Els negocis fàcils duren poc i a mi m'interessa que les màquines permetin guanyar-se la vida. M'agrada fer negocis sense enganyar ningú.”** En canvi l'usuari sol ser **“una persona jove, que sap el que vol. Hi ha gent que s'estima més entrar al videoclub per fer una ullada o una consulta per triar la pel·lícula.”**

La gestió de 2B Fantastic li pren molt de temps però no ha apaivagat la seva afecció per les antiguitats. **“Sóc un antiquari en excedència”,** manifesta. El seu pas per aquest àmbit **“ha estat una experiència fabulosa, però més abans que ara. Per a l'antiquari el bon moment és el de comprar, no el de vendre. I comprar i restaurar és un plaer. Fa 20 anys trobava mobles anglesos fabulosos; avui costa fer-te amb mobles que valguin la pena.”** I després d'hores intenses cercant i restaurant peces antigues, arriba el moment de desprendre-te'n: **“Quan comences, necessites vendre per obtenir beneficis i tornar a comprar; amb el temps, quan el diner no t'és tan necessari, vendre't una peça et sap molt de greu. Un cop vaig vendre un moble anglès que havia estat a la primera Exposició Universal de Londres i que havia comprat un lord anglès. Era francament espectacular, encara el recordo amb enyorança.”** La presència de Dora, l'esposa del nostre convidat, en aquest negoci ha estat d'agrair: **“Té molt bon gust i fa els estands amb una sensibilitat exquisida, cosa que en aquest món és important. També ha vingut a comprar amb mi i té molt bon ull per a les peces que anomena llamineres. Ha estat una gran col·laboradora.”**

En el camp de les cintes de vídeo en Fermí compta amb la Judit, la seva filla: **“Va començar a estudiar dret però treballant amb mi s'ha adonat que el que li agrada és el màrqueting, i ara en fa un màster. És una col·laboradora de primer ordre”**- i amb en Fermí, el seu fill: **“Porta els centres pilots de Barcelona, uns centres on ensenyem als compradors de les nostres màquines el seu funcionament.”** Els són el futur de 2B Fantastic, un futur que es basarà **“no en la venda de més màquines, perquè d'aquí a uns anys el mercat ja en tindrà prou, sinó a donar-los suport informàtic, actualitzar el programa i les aplicacions i a fer publicitat per a Cinebank.”**



**“Els negocis fàcils
duren poc”**

Fermí Borràs - Barcelona (Barcelonès)