

EL PRODUCTOR Y LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA



Javier Marzal Felici
y Francisco Javier Gómez Tarín (eds.)

Mesa redonda: El oficio del productor: entre el arte y la gestión empresarial

Intervienen:

KIKO MARTÍNEZ, *PC. Nadie es perfecto*

PERE ROCA, *Centro de Desarrollo del Audiovisual de Cataluña*

JOSÉ VICENTE GARCÍA SANTAMARÍA, *Universidad Carlos III de Madrid*

521

Modera:

XAVIER CRESPO, *Producciones DACSA*

Xavier Crespo

Vamos a intentar promover en esta mesa, o al menos que figure el debate en torno al trabajo del productor, el trabajo, digamos, menos académico y más de campo de la figura del productor, y el ámbito empresarial. Algunos todavía discutimos si en el sector audiovisual somos empresas o somos románticos; pues bien, vamos a barajar las distintas posibilidades o las distintas sensibilidades. Y para ello está aquí conmigo Pere Roca, que, entre un extenso currículum, destacaría que es profesor del ESCAC, entidad que yo creo es una de las escuelas más importantes de la cinematografía, que está en Barcelona y de la cual los resultados están a la vista: siempre hay nominados a los Goya, todos los años en cortometrajes, y muchos de los que ya han estado nominados han pasado a ser directores de sus primeras películas. Perteneció y estuvo durante bastante tiempo con el director del departamento de desarrollo de Filmax, una de las grandes productoras (no voy a decir ahora lo que representa Filmax dentro de la cinematografía española), y en este momento es director del centro de desarrollo audiovisual de Cataluña, parte importante, muy importante, en el desarrollo de las empresas catalanas. En este aspecto nos puede introducir un poco en lo que está haciendo este centro de desarrollo audiovisual.

Pere Roca, pues, a mi derecha; a mi izquierda, José Vicente García Santamaría, al que debemos felicitar porque desde ayer es profesor de periodismo en la Carlos III, es licenciado en Ciencias de la Información y, de todo el extenso currículum que tiene,

me gustaría resaltar que ha sido colaborador de una revista, que para mí era mítica, que es *Primer Acto*.

Y más a la izquierda, Francisco José Martínez, Kiko Martínez, que es diplomado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Valencia, pero al que conozco como codirector de un cortometraje titulado *La quedada*. Fue director también de un documental sobre Ricardo Tormo, que creo estuvo nominado a los Goya o al menos en la primera preselección de los Goya en el 2004. Y ahora, en esta fase, es uno de los creadores de *Nadie es Perfecto*, que es una empresa de producción de Valencia que ha hecho una *tv movie*, una de las mejores *tv movies* que se han hecho aquí en la Comunidad, y yo creo que en el resto de España, *Omar Martínez*, que ha alcanzado muchísimos premios y creo que está nominada incluso para los premios de la Academia de la Televisión; también ha producido un largometraje que estrenará el 20 de marzo, que se titula *El síndrome de Svenson*.

Vamos a empezar con una pequeña intervención de cada uno y después, incluso en esa pequeña intervención, os invito a que preguntéis o digáis lo que penséis. Empezamos con Pere Roca.

Pere Roca

Buenos días. Para darle un poco de sentido al orden y a la organización de la mesa voy a intentar contestar desde nuestra modesta perspectiva a la pregunta fundacional de esta mesa, es decir, está claro que la actividad profesional en el mundo audiovisual es una actividad empresarial. Y creo que en España más que nunca, y más que nadie, debemos ser muy conscientes de que si no lo tratamos como tal, como un sector industrial más, nuestro recorrido va a ser muy corto y corremos todos el peligro de pasar directamente a los museos, en vez de ganarnos dignamente la vida en una cosa que es otra actividad empresarial más. Y, además, creo que he sido invitado aquí para que de oficio defienda esta postura puesto que trabajo en una cosa que se llama Centro de Desarrollo Audiovisual, que está integrada en otra organización mayor que es el Instituto Catalán de las Industrias Culturales. Por tanto, si yo dijera lo contrario estaría haciendo un flaco favor a lo que es ahora el Centro de Identidad Profesional. Os voy a explicar lo que es el Centro de Desarrollo Audiovisual y a partir de ahí supongo que la aportación al debate quedará clara.

El Centro de Desarrollo Audiovisual está integrado en el ICIC (Instituto Catalán de las Industrias Culturales), lo cual quiere decir que trabaja desde Barcelona, trabaja sobre todo para la industria audiovisual catalana y tiene firmado un convenio de colaboración con el ICAA para que las actividades del Centro se amplíen a toda España. Pero este convenio no está activado porque en este momento se está estudiando de qué forma se implementa.

Nosotros, para explicarlo rápido, pertenecemos al mundo del desarrollo audiovisual, que es una noción casi religiosa porque los que nos dedicamos profesionalmente a

esto intensivamente tenemos la conciencia de que casi estamos fundando una religión. Como todos los fundadores de religiones, no tenemos prisa; estamos ahí para permanecer y ya irán sumándose lentamente o incrementándose poco a poco el número de nuestros adeptos o creyentes. La noción es muy sencilla: cualquier sector industrial necesita centros de investigación y desarrollo y ésta es la actividad que debe llevar a cabo cualquier departamento de desarrollo de cualquier empresa de producción audiovisual. Lo que ocurre es que en España, como en la mayoría de los países de la Unión Europea, los recursos que genera la actividad de producción audiovisual no son suficientes como para que las empresas (el 95% por dar una cifra, no lo tengo contado, pero un importantísimo porcentaje de las empresas que se dedican a esta actividad) generen recursos suficientes para tener en el interior de la compañía un departamento de desarrollo, con todo lo que significa esta expresión en cuanto a actividad profesional.

Desde el ICIC nos planteamos, y conseguimos, la posibilidad de que se fundara este Centro que desde el sector público lo que hace es dar servicios de desarrollo a todas las empresas que quieran utilizarlo. ¿Y en qué consisten nuestros servicios de desarrollo? Nosotros estamos organizados en tres áreas. Antes, perdonadme, quiero decir que nuestros clientes son única y exclusivamente las empresas de producción, nosotros no trabajamos para los creativos, ni para los guionistas, ni para los directores, ni para los estudiosos; trabajamos para los productores, que son los que se nos aproximan si quieren, y acabaremos desarrollando con los creativos, pero nuestro cliente, el que nos marca la actividad, es siempre el productor. Productor de cualquier tamaño y condición.

Otra cosa que quiero decir, porque no os oculto que esta actividad también tiene su lado polémico, y por lo tanto a nosotros nos gusta subrayar una parte de nuestros objetivos, es que nosotros no trabajamos para que los productos sean mejores. Nosotros trabajamos para que los productos sean más coherentes con su objetivo empresarial, y, me explico, trabajamos tanto con una empresa que quiera hacer una película para colocarla por primera vez en el mercado, para ir a un festival, para colocar un talento determinado en un circuito audiovisual, como para una empresa que lo que quiere es ganar muchísimo dinero con aquella película, o para una empresa que a lo que aspira es a ganar mucho dinero pero sobre todo con la distribución en video en Manresa, en Kuala Lumpur, en Burriana o en donde sea. Son tipos de estrategia de producto completamente distintos. Lo único que nosotros pretendemos es que, desde el momento que exista esta decisión empresarial hasta que se presente un proyecto de producción, haya una coherencia en el desarrollo del producto. Lo explico así y tengo mucho interés en que se entienda, ya que otra cosa es la calidad. La calidad es algo que, casi, casi, se añade al final cuando los distintos elementos convergen, pero la calidad depende de la empresa de producción y no de nosotros; nosotros somos un servicio de asesoramiento y consultoría.

Como decía, estamos organizados en tres áreas. La mayor, la más sustancial es, obviamente, el área de contenidos, donde lo que hacemos es dar dos tipos de servicio: uno, el que llamamos de consulta, y otro el de desarrollo. Muy sencillo, la consulta es que cualquier productor nos viene con un guión y nos dice «yo quiero hacer esto; vamos a ver qué opináis, vamos a ver qué opinan un grupo de expertos que vosotros contrataréis para nosotros sobre la coherencia del contenido con la dimensión del presupuesto, con la estrategia de comunicación, con el plan financiero que tenemos pensado, cuáles son las líneas de marketing fuerte para que nosotros podamos escribir teniéndolas en cuenta, etc.». Lo que se hace es un dictamen, después de haber consultado con un grupo de expertos; lo recibe el productor y con ello hace lo que buenamente considere que debe hacer. Si este dictamen es satisfactorio para él, o tiene otros dictámenes pero ha decidido que va a llevar adelante este proyecto, tiene luz verde de producción, nosotros le acompañamos en el desarrollo del guión. Esto quiere decir que nosotros le damos servicio de asesoramiento y consultoría en la reescritura, tantas veces como sea necesario, para que se parezca a lo que quiere hacer. Ponemos a su servicio una serie de tutores, de asesores al *marketing* y de asesores a la financiación, y corremos a cargo de todos los gastos que genera este equipo de consultoría. Por lo tanto, nosotros, en ambos casos, hacemos una aportación de valor a la producción a través de un coste que financiamos. Esto sería el área mayor, el área de contenidos.

Hay dos áreas más: el área de información, en la que lo que pretendemos es facilitar a las empresas de producción acceso a ideas, para decirlo rápido, que molen, es decir, que respondan a lo que está caliente en el mercado, que es lo que la supuesta audiencia a la que el productor pretende alcanzar considera como contenidos de interés. ¿Cómo hacemos esto? Lo hacemos de dos formas, con dos ejes de trabajo, uno con estudios de mercado a través de los cuales vamos entregando a los productores los materiales que lo que pretenden es sacar fotos de los comportamientos de la audiencia en diversas áreas de interés (luego, si queréis, puedo entrar en detalle). Y el segundo eje de trabajo del área de información es la convergencia entre el talento literario y el audiovisual. Hemos creado una cosa que se llama MIDA, que es el Mercado Iberoamericano de Derechos Audiovisuales, que va a tener este año ya la tercera edición en Barcelona, y lo que hacemos es seleccionar un grupo de títulos de literatura iberoamericana que consideramos que tienen una película dentro. Los ponemos a disposición de los productores y, al mismo tiempo, creamos un acontecimiento al que asisten agentes y otros productores con proyectos de adaptación; por lo tanto, ahí se genera un pequeño mercado de contenidos literarios adaptables al audiovisual. Esto es el MIDA.

Y la tercera área de trabajo es la de formación. Lo que pretendemos es no hacer competencia a las escuelas de cine ni a las facultades de comunicación audiovisual, que trabajan con estudiantes que pretenden entrar en este mundo, sino generar aconte-

cimientos de formación con destino a profesionales que están trabajando, profesionales con experiencia pero que puntualmente tienen necesidades de formación alrededor de temas como pueden ser el *marketing*, como puede ser un territorio europeo determinado donde conviene conocer el mercado y sus protagonistas, como puede ser el territorio documental, etc. Hacemos unas jornadas –me parece que en dos años hemos organizado trece–, y en alguna ocasión han levantado un interés especial; entonces lo que hacemos es transformarlas en un taller práctico. Dos ejemplos: en el año 2005 hicimos unas jornadas sobre *marketing* de guerrilla, basadas en una noción muy simple: no podemos enfrentarnos a los grandes ejércitos regulares del audiovisual con estrategias de *marketing* convencionales, pero sí podemos trabajar con profesionales para estudiar de qué forma se pueden crear actividades, actitudes, programas, alrededor de títulos que podríamos llamar de *marketing* guerrillero. Esto obviamente excitó al personal bastante y lo que hemos hecho es crear un taller de *marketing* de guerrilla en el que productores con proyectos que pueden querer trabajar esto vienen y trabajan con nuestros expertos.

Otro ejemplo de lo mismo, y quiero mencionarlo porque es algo en lo que nosotros estamos invirtiendo muchísima energía porque creemos que es un producto de muchísimo interés, son los contenidos para telefonía móvil. Hicimos una jornada en el 2006 que fue muy bien, generamos un taller para el desarrollo de contenidos para telefonía móvil, siempre de proyectos de narrativa audiovisual, y el día 16, en Barcelona, al día siguiente de la clausura de ese gran congreso mundial que es el 3GSM, hay un mercado de contenidos para telefonía móvil en el que ocho proyectos, seleccionados por nosotros después de ese túnel de lavado –porque hubiésemos hecho pasar unos cuantos más–, se presentan ante un conjunto de potenciales socios, coproductores, inversores, operadores de telefonía, etc. Entendemos que esto es un territorio de complemento para el negocio de los productores audiovisuales, pero, además, también es un territorio en el que productos de cine o televisión ya existentes pueden encontrar apoyo de *marketing*, contenidos derivados, ampliación de negocio, etc.

No sé si esto más o menos es un retrato suficiente de lo que nosotros hacemos; no quiero ocultaros que una actividad como ésta también genera polémica; luego podemos debatir qué clase de polémica. Estamos ahí hace dos años. Hay que decir que el incremento de consultas hasta ahora ha sido de un 20% anual, en los mercados de literatura se han vendido de tres a cuatro libros cada año sobre quince o veinte que se han seleccionado, y no nos va mal.

Xavier Crespo

Bueno, creo que hay muchas preguntas (yo ya tengo unas cuantas), porque supongo que sí que es muy interesante el trabajo que se ha hecho, como dice Pere, en estos dos años. Es una de las instituciones a imitar, con todas las polémicas que evidentemente

existen, pero bueno, si una prueba es que los productores las utilizan y la utilización de un 20%, de un 30%, donde no se tiene ninguna experiencia en este tipo de proyectos sí que me parece interesante. Hemos visto la parte un poco de la institución entrelazada con lo que es la industria.

Vamos a pasar a José Vicente García Santamaría, que nos va a dar otra visión de este título de la mesa.

526

José Vicente García Santamaría

En primer lugar quisiera hacer una apostilla a una parte de mi currículum. Durante mucho tiempo he sido consultor en comunicación, *marketing* estratégico, para diferentes empresas españolas, algunas de ellas entre las que están cotizadas en el IBEX; también he trabajado diez años con una multinacional y en el plano cultural también para la SGAE, la FAPAE y SOGECABLE. Quiero decir que esto me parece pertinente para lo que voy a exponer a continuación. Lo que quiero es plantear hoy algunos retos que en mi opinión va a tener la producción española y también la producción mundial en los próximos meses y en los años venideros, y, además, espero que esta intervención sirva para animar un poco el debate que se va a producir entre los miembros de esta mesa y entre toda la gente que está asistiendo aquí a este acto.

Creo que, en primer lugar, cometeríamos un grave error si hablásemos del subsector del productor de una forma aislada, como una parte más de la industria del cine que tiene vida propia y que trabaja al margen del resto de industria de la vida económica española y mundial. Tampoco quisiera cometer el error de hablar de la producción en términos bastante extremos, o al menos apocalípticos, porque son visiones que a veces nos impiden ver con claridad los problemas a los que nos enfrentamos, ni caer, por supuesto, en el tópico de aludir a la marginalidad de este subsector en términos estrictamente económicos y hasta sociales, o definirlo como un sector meramente artesanal porque no es cierto; en su conjunto puede ser que sea un sector algo artesanal, pero las empresas que sobresalen son las demás. Es un sector que, además, en muchos casos, opera solamente para la realización de factor productivo específico, del que se dispone en algunos casos un actor, en otros casos un director y no, como sería normal, por unos criterios que tuvieran más que ver con el mercado, como se hace en otros países.

Quisiera señalar algunos rasgos de interés que al menos en mi opinión lo definen y lo acotan. En primer lugar, es el único sector en España hoy día —en otros países quizás también— claramente subsidiado, junto con las televisiones públicas autonómicas y parte del sector primario español, es decir, la agricultura y la minería. Sabemos que poco a poco y de forma gradual los diferentes gobiernos de este país, al menos desde la llegada de la democracia, han ido introduciendo factores de competencia; estos factores a veces se han introducido de forma brusca, desordenada y hasta disparatada, pero lo han hecho en todos los sectores de la actividad y no así en la industria del cine

y en la televisión. El carácter de sector subsidiario que ha tenido siempre la industria del cine lo ha llevado a que exista una inflación clara de costes y que hoy día, en mi opinión al menos, no permita realizar productos competitivos. Es decir, existen graves asimetrías entre el salario medio del sector y productividad, y me voy a explicar: de los tres subsectores de la industria, el salario medio de un trabajador de la producción es hoy día, con datos de 2005, superior a los 26.000 euros, mientras que la productividad de este sector de producción se encuentra ligeramente por encima de los 30.000 euros. Si tenemos en cuenta que en el año 2005 la productividad media en España fue de unos 45.600 euros por trabajador, con 23.000 euros de salario medio bruto, veremos la distancia que separa a los trabajadores de la producción de los trabajadores de otros sectores. Esto por lo que respecta a la producción. Si nos vamos a la distribución cinematográfica, vemos que la productividad en el sector de la distribución es tres veces superior al de la producción, cuando el salario medio es solamente un 20% superior. Y con respecto a la exhibición, que, como cualquiera puede suponer no exige una mano de obra muy cualificada, la productividad es un poco menor que la de la producción y, por supuesto, mucho menor que la de la distribución, pero los salarios son mucho más bajos que los de la distribución. ¿Qué quiero decir con esto? Lo que ocurre es que las empresas de producción, salvo algunas que puedan hacer contrariedades denominadas creativas, se encuentran con un excedente tan bajo que les impide afrontar otras producciones y capitalizarse e incluso, lo que es más grave, al menos en mi opinión, plantearse producciones de menor riesgo económico. ¿A qué conduce todo esto? Nos lleva a que los empresarios del sector concentren cada vez más sus inversiones en unos pocos productos y dejen de hacer más películas.

¿Qué otros problemas tiene el sector de la producción en estos momentos? Creo que hay otro fundamental, que es que el público, los ciudadanos, exigen hoy día mayor transparencia en la concesión y difusión de unas ayudas, que a mi entender no son abundantes, son exiguas, a la industria del cine español y a las televisiones, puesto que este tipo de ayudas no provienen del cielo sino que provienen de los impuestos que pagan todos los ciudadanos, es decir, como decía un reconocido economista, el Estado jamás presta o da algo a los ciudadanos que no haya obtenido previamente de ellos mismos. Por tanto, con este punto de partida, a mí al menos me resulta imposible entrever en el sector de la producción española alguna voluntad de cambio y también me resulta imposible entrever el más mínimo atisbo de lo que puede llamarse un plan de negocio para el cine español y, ante este panorama, hay además una serie de retos que de no afrontarse debidamente creo que pueden llevar a una debacle rápida del mundo de la producción. Voy a enumerar muy rápidamente, para no aburrirlos, estos retos que para mí son los siguientes:

En primer lugar, las políticas locales de cada país —me refiero con políticas locales a la legislación cinematográfica y a las ayudas al sector—, cada vez tendrán menos peso y

se tendrá que unificar toda la legislación y ayudas de la Unión Europea, para que no haya disparidades entre unos países y otros, lo mismo que se va a tender a unificar otro tipo de legislación.

En segundo lugar, desengañense los que crean que las televisiones van a venir en ayuda del cine español; las federaciones y asociaciones de televisión privada ya han dicho que se oponen ferozmente a la elevación del 5 al 6% de producción propia española.

528

En tercer lugar, las políticas de alianzas dentro y fuera de la industria van a cobrar cada vez más peso. Las innovaciones tecnológicas, a las que se ha aludido aquí anteriormente, tanto las de formato digital como la generación de contenidos para móviles u otras análogas, van a ofrecer muchas posibilidades en el futuro, pero hay que estar preparado y capitalizado para ello.

En cuarto lugar, las ventanas de exhibición van a afectar muy seriamente a la producción y, de hecho, estamos viendo ejemplos todos los días. Va a ser pronto verdad que no se necesite de forma imperiosa estrenar un film en cine para que pueda ser comercializado con más éxito en televisión y en DVD. Y no hay nada más que ver algunos antecedentes que han acaecido en los últimos meses, por ejemplo las declaraciones que efectuó hace muy poco tiempo en su visita a España el presidente de la Universal anunciando próximos estrenos simultáneos en cine y DVD. Ayer mismo se podía leer, al menos en un periódico económico, que una empresa multinacional va a comercializar DVDs con respaldo de los estudios y le va a hacer además la competencia a Apple, a la i-tunes de Apple. Por tanto, puede que haya que pensar en producir de forma más barata, eso sí, para distribuir solamente en DVD y en las televisiones y olvidarse del estreno en salas.

Por último, después de un par de años dedicado al estudio de la exhibición, creo que se ha producido una fuerte ruptura entre la distribución y la exhibición, lo que va a ser el fin de eso que apenas existía en España, pese a lo que proclamen algunos historiadores de cine, que es la interacción vertical entre producción, distribución y exhibición. Sí ha habido y hay interacción vertical entre producción y distribución, pero, salvo casos muy contados, como pueden ser el de Filmax, el de Cifesa o el de los Cines Renoir, esa interacción no existe hoy día.

Decía que lo que será el fin del modo de entender la exhibición es que los cines, hasta el momento, como saben ustedes, se surten de una única materia prima, lo que son los largometrajes, ya sean de ficción o no, que permiten al sector de la distribución imponer de forma abusiva unos altos porcentajes sobre la recaudación bruta de taquilla. Estos porcentajes suelen oscilar entre las dos primeras semanas en un 60% sobre la recaudación bruta de taquilla. Como ahora los dueños de los cines ya no son las pequeñas empresas familiares de antes, sino que en muchos casos son sociedades de capital riesgo, promotoras inmobiliarias incluso, las *majors*; se supone que estas empresas tratarán cada vez más de incrementar sus ingresos por todas las vías posibles

para poder amortizar las costosas inversiones que están llevando a cabo. Para poner un ejemplo, hoy un arrendamiento mensual de cualquier multiplex ubicado o bien en Madrid o en Barcelona o bien en una provincia importante española, está costando alrededor de 400.000 euros mensuales, a lo que hay que sumarle los gastos de comunidad. A partir de ahí, echen ustedes cuentas.

Y, por último, quería decir una cosa: muchos piensan todavía en la producción española y en el cine español, como en la época del ministro Semprún, que el hecho de entrar el cine español en el mercado puede provocar su muerte o bien la de lo que algunos califican como cine español de calidad, sobre lo que habría mucho que discutir. Y piensan que eso llevaría, como ha dicho un eximio productor de cine español, a que hubiera que realizar las películas en función de potenciales espectadores y no como ahora se realizan en función de no se sabe qué criterios. Lo que quiero decir es que esto son, a mi entender, algunos apuntes sobre la situación actual de la producción, y el problema más grave y que carece de toda lógica económica, es que algunos de nuestros productores y más de un director de cine, tienen opiniones empresariales y opiniones económicas que no difieren mucho de aquella mentalidad intendente que tenía el dictador Franco, que no se le ocurría otra cosa cuando puso en marcha el plan de desarrollo y solamente le dio dos preclaras consignas a su equipo económico: uno, que no hubiera paro, y, dos, que no subieran los impuestos. Así que, sin más, quedo a su disposición y a la de los compañeros de mesa para comentar cualquier tema.

Xavier Crespo

Bueno, y ahora Kiko nos va a dar, me imagino, otra visión del director-productor. Esta visión que antes también en otra de las ponencias ha sido un poco reseñada y discutida.

Francisco José Martínez

Ante el enunciado de la mesa redonda, entre arte e industria, yo no me quiero deprimir tampoco, después de los comentarios y las reflexiones que a veces hacen que cunda un poco el pánico cuando vemos los datos de taquilla y vemos cómo está respondiendo el cine, y que nos encontramos con una realidad que es que las salas de cine cada vez son más pequeñas y los televisores son más grandes, y cada vez la gente va menos a la sala. Esto es una realidad, creo que es algo que nos obliga a replantearnos a los productores distintas formas de comercializar los productos, diferentes formas de financiarlos y nos obliga a estar muy alerta frente a los nuevos cambios que se están produciendo.

A mí no me gustaría ser demasiado pesimista o tremendista ante esta situación. Creo que cuando la aparición de la televisión también parecía que se acababa la radio; digamos que estamos en constante evolución y es bueno que estemos todos despiertos

ante los cambios que se avecinan. Lo que ocurre es que, desde mi humilde punto de vista, cada productor tiene su visión, pero yo creo que siendo unas industrias culturales como somos hay que potenciar las iniciativas y por eso doy la enhorabuena a lo que hacéis en Cataluña y ojalá en la Comunidad Valenciana tuviéramos algo parecido, porque mucho de lo que tú estás comentando tenemos que hacerlo los propios productores, inventándonos soluciones para realizarlo, con pequeños estudios de mercado o analizando los guiones o viendo cuál es el mejor contenido. Pero realmente creo que estamos en un momento en el que no es clara la principal motivación del productor, y yo reivindicaría un poco la pasión, porque viendo los números que se desprenden en el mundo en el que estamos viviendo, creo que si no fuera por la pasión... Reivindicaría un poco la función del productor creativo, porque creo que cada vez más desde la producción independiente tiene que reafirmarse la visión de la producción de esta manera. Descontando las excepciones de los grandes grupos, como los Mediapro, Filmax, etc., el resto de productores o el resto del cine que se hace en este país, creo que se hace en condiciones muy precarias, con muchas dificultades, cada día, para que las televisiones nos compren nuestros productos; tenemos dificultades para poderlos financiar y yo creo que, si no fuera por la pasión que muchas veces los productores podemos tener, sería casi imposible plantearnos esto de un forma sensata. No me gustaría tampoco extenderme mucho más, me gustaría establecer un debate alrededor de todo esto.

TURNO DE PREGUNTAS

Xavier Crespo

Pues yo creo que queda abierto este debate a las preguntas que vosotras o vosotros queráis sugerir. A ver a quién le apetece intervenir.

Pregunta 1

¿Qué opina la mesa sobre la política de subvenciones al audiovisual, tanto en España como en las Comunidades Autónomas, y consideran que para que se desarrolle el audiovisual como una verdadera industria generadora de riqueza debería modificarse el actual sistema?

Francisco José Martínez

Yo creo que realmente una de las carencias que encontramos a la hora de hacer una película –no sé hasta qué punto las subvenciones están bien o mal– es en cuanto a la distribución. Cada día se ve como más importante que existiera alguna ayuda a la distribución de las películas porque realmente es el auténtico problema que tenemos, más que cómo está diseñado el sistema de ayudas a la producción. Ésa es mi opinión al respecto.

José Vicente García Santamaría

Yo lo que creo es que es un tema complejo, pero que no es una cuestión de subvenciones; quiero decir, dentro de los Presupuestos Generales del Estado las subvenciones al cine, como toda la gente sabe, son muy pequeñas; en fin, es una parte muy pequeña. No es un problema de subvenciones, sino de cómo se consiguen esas subvenciones, qué tipo de interacción hay entre legislación y subvención, cómo condicionan las subvenciones a la realización de películas, qué modelo de negocio tenemos que hacer porque, por muchas subvenciones que demos, si no queremos industria es imposible sacar adelante el cine español. Entonces el problema es que no hay empresas fuertes, no hay empresas capitalizadas. ¿Por qué? Pues porque quizás el Ministerio tampoco esté ayudando nada en este sentido.

Pere Roca

Creo adivinar en esta pregunta: ¿hay que hacer cine con subvenciones o sin subvenciones? Yo creo que en España, en Europa, tiene que haber subvenciones, tiene que haber ayudas públicas a la cultura, porque ni la economía española o europea de cada país, ni siquiera la sociedad civil, mira lo que te digo, resistiría la desaparición de la industria audiovisual propia. El imaginario colectivo no lo resistiría, sencillamente, es decir, permíteme la caricatura, la gente saldría a la calle porque se quiere ver en las pantallas. La suerte que tenemos los que en vez de ser ingenieros de caminos, canales y puertos decidimos dedicarnos a esto, es que la sociedad nos necesita, aunque a veces piense que no nos necesita. Ahora lo que sí hay que hacer, desde ambos lados de la mesa, es decir, desde el productor y desde el organismo que concede la subvención, es vigilar continuamente que no haya perversión del mecanismo. ¿Qué quiero decir con esto? Desde el punto de vista de la administración, ésta no se puede convertir en una repartidora en función del *establishment* cinematográfico de cada momento; tiene que ir en la dirección opuesta, tiene que montar sistemas de ayuda pública que realmente hagan crecer en calidad y en cantidad a la industria. Y te tengo que decir que yo, que vengo del privado, en dos años que estoy en el ICIC he visto hacer este trabajo con muchísima seriedad. Estamos abiertos a la polémica, al debate y a la mejora, pero he tenido la suerte de trabajar en un organismo donde esto se ha planteado con muchísima seriedad y ha habido resultados, y luego podemos mencionarlos. En segundo lugar, creo que también quien concede la subvención tiene que tener muy en cuenta quién está, como he dicho, al otro lado de la mesa y, sobre todo, saber que no se puede hablar de algo como es el imaginario colectivo y luego abandonarlo a su suerte. Me explico: en España hay un servicio de ayudas públicas que prima el éxito, ¿correcto? Vamos a Cataluña. Cataluña en los últimos años creo poder decir que tiene una ligera imagen de marca del audiovisual que se produce desde allí, que hace películas muy raras, ¿verdad? Documentales, *Honor de caballería*, películas muy raras, pero películas que tienen su público, y este público no está en las salas, este

público está en los festivales, está en actos culturales, está... y probablemente hay que montar los mecanismos para que siga estando, está en Internet, para que te puedas bajar en tu casa, solo, tranquilamente, cuando quieras, aquel documental que se llama *El cielo gira* y que es tan raro, y que no puedes ir a la sala porque te duermes, porque es un rollo en la sala, pero en tu casa no, con tus amigos no lo es.

Entonces, no podemos dejar de intentar desde las administraciones, o los que estén en las administraciones, que ese imaginario colectivo se cuantifique cada vez mejor. Dicho de otra forma, ¿por qué no contamos también, cuando subvencionamos en función de los espectadores, a los espectadores que van a ver esas películas tan raras a los festivales? Muchas veces hay más espectadores que ven estas películas en los festivales que en las salas, y la incidencia sobre el imaginario colectivo sigue siendo la misma.

Por lo tanto, la subvención tiene que permanecer, pero tiene que estar muy bien trabajada, y no puede ser una repartidora; y desde el otro lado lo mismo, es decir, lo que no puede haber es el cobrador del frac que cada año va allá a ver qué hay de lo suyo y que sabe que automáticamente le toca. Pero las subvenciones tienen que existir.

Pregunta 2 (a Pere Roca)

¿Cómo actuáis cuando tenéis entre manos un producto que es de alta calidad pero que sabéis que en sala no va a tener mucha acogida?

Pere Roca

Cuando nosotros nos encontramos con un productor que nos viene con un proyecto que tiene mucho interés cultural y una audiencia mínima, que podríamos llamar minoritaria, lo único que hacemos es decirle: «oye, ¿estamos hablando de esto, verdad?», porque es muy importante darse cuenta de que nosotros, desde el centro, como desde cualquier departamento de desarrollo, no hacemos otra cosa que inyectar tiempo y sentido común donde los pobres productores muchas veces no se lo pueden permitir, porque tienen desgraciadamente, debido al tamaño de sus empresas, urgencias y prioridades que no les permiten el relajo y el lujo de trabajar las cosas con tiempo.

Nosotros no somos ni mejores que nadie, ni sabemos más que nadie, sino que nos pagan por inyectar tiempo en los procesos. Dicho esto, te diría algo que a nosotros también nos gusta recordar: es que el audiovisual es como el fútbol, hay que saber en qué división juegas. Nosotros probablemente jugamos en segunda división, y algunos en tercera; y en segunda división el delantero centro es el hijo del alcalde, no forzosamente el mejor, no hay derechos de televisión, el árbitro llega tarde... Hay una serie de contextos y de componentes que te obligan a dimensionar extraordinariamente bien lo que tienes entre manos. Por lo tanto, lo único que le pedimos a esta persona es que piense si tiene una audiencia y mínimamente puede atreverse a cuantificarla, una inmensa minoría, si existe, y, si existe, dónde está.

Si esto le crea la posibilidad de dibujar un itinerario comercial suficiente, a partir de ahí, que dimensione la película, es decir, hay Goyas que se han dado a películas que han costado 300.000 euros, bueno, pues si puedes hacer una película que va a ver alguien, dimensionala en función de lo que tú sabes que se puede llegar a ver, y sobre todo diseña una campaña de comunicación que sitúe al producto en una buena dirección.

También es verdad que hay veces en las que recibes un producto en el que dices: «mire usted, yo no lo haría», pero la decisión es del productor. ¿Por qué no lo harías? No porque no haya audiencia, sino porque no comunica nada, que es distinto.

Pregunta 3 (a José Vicente García Santamaría)

¿Cuáles serían, a su modo de ver, de manera sintética, las políticas, desde un punto de vista normativo no sólo en España, sino hablando de la armonización europea; hacia donde van a tender?

José Vicente García Santamaría

No soy especialista en derecho, por lo tanto no puedo hacer un análisis comparativo de las diferentes normas, pero sí voy a decir algo que es de sentido común. Yo creo que el primer paso para crear una industria europea es unificar ciertos criterios, y entre esos criterios están los de financiación a los diferentes cines. ¿Por qué? Pues porque cada vez más se coproduce entre unos países y otros; entonces lo lógico es que esa legislación tienda a unificarse porque todo el territorio, aunque no lo creamos, es Unión Europea y vamos a ir a eso en muy poquito tiempo.

También hay otra serie de cuestiones que son muy importantes. Por ejemplo, la interacción que tendría que haber entre producción, distribución y exhibición.

Decía Enrique González el otro día que estos tres grupos caminan separados, y no es posible hacer nada si no hay diálogo y no hay entendimiento entre ellos, porque podemos producir de forma muy exitosa, distribuir de forma muy calamitosa y exhibir todavía mucho peor. Entonces tiene que haber criterios, además legislativos, que permitan interaccionar a estos tres sectores.

En este sentido hay algunos países que caminan muy por delante de otros, a mi entender Francia y Gran Bretaña, que ya están curados de todo espanto y, por ejemplo, en cuanto a distribución y exhibición, ya están creando circuitos rurales para no perder a toda esa masa de gente que sólo tiene acceso en otros países a los *multiplexes*. Es decir, un *multiplex* se instala en poblaciones superiores, sobre los 80.000 o 100.000 habitantes, eso significa que sobre todo las pequeñas poblaciones, que tienen por debajo de 20.000 o 30.000, y no tienen ninguna gran población al lado, son privadas del cine.

Otro ejemplo más: en Gran Bretaña, como ya los *multiplexes* están instalados desde hace mucho tiempo, están haciendo justo lo contrario que en Madrid; están devol-

viendo los pequeños cines de ciudad a la ciudad, porque, al igual que los franceses, piensan que un gran cine dentro de una ciudad no es un cine, es una unidad de negocio, no una unidad de convivencia, y una unidad de entendimiento, es decir, ese cine es la librería que está al lado, es la cafetería, etc. Es un centro de reunión de gente. Entonces, al contrario de lo que está haciendo el Ayuntamiento de Madrid, ellos lo que están promoviendo es, o bien ayudas, o rebajas impositivas para que esos cines, o minicines, puedan quedar ubicados en el centro de la ciudad. ¿Qué hacemos en Madrid? Pues en Madrid una ley del anterior alcalde ha permitido el cambio de uso de todos los cines del centro histórico a comercios, respetando mínimos elementos como las fachadas y en algunos casos las plateas, pero lo que ha ocurrido ha sido la desaparición de los famosos palacios del cine de los años veinte. Entre ellos, el último que va a desaparecer es el cine Avenida, por cierto propiedad de la familia Bautista Soler, que ha hecho una buena campaña de *lobby* para promover ese cambio de uso; quiero decir, en esos terrenos sí que debe haber una unificación o unos criterios comunes a todos, igual que los que tiene que haber en cuanto a la reconversión digital, que no sólo va a afectar a España, o a Italia, o a Alemania, sino a toda Europa y de forma muy diversa, tanto a la producción, como a la distribución, como a la exhibición directamente; entonces creo que ya es hora de que se ponga en común cierto pensamiento y se vayan unificando criterios que digan de forma expresa qué tipos de sectores o qué tipo de directores o qué tipo de productos tienen que recibir más ayudas que otros, pero que haya unos criterios donde eso quede muy claro, porque el territorio de la Unión Europea, aunque no lo creamos, es uno y va a ser uno.

Pere Roca

Si me permitís, puedo hacer algunas observaciones por la experiencia que tenemos los que nos dedicamos a esto, que tenemos que conseguir esa fuente de financiación. Aquí le estáis dando mucha importancia a la subvención, pero la subvención, como ya hemos comentado, es una parte mínima, ínfima, del coste de una producción. Una producción de dos millones y medio de euros, una producción media, como ha comentado Jorge, puede conseguir una subvención de alrededor de 300.000 euros, o sea, que quedaría una parte importante por concretar.

Después el otro inconveniente que nos encontramos nosotros, que sí que es verdad que coproducimos, sí es verdad que encontramos dentro del Estado español muchas autonomías que de alguna forma potencian y fomentan esa coproducción, pero nos encontramos con otro problema añadido, y es que esta coproducción también comporta –y me imagino que a nivel europeo va a seguir siendo igual– la intervención de elementos de esas otras comunidades dentro del contexto. Entonces va a ser muy difícil, muy difícil, incluso hay experiencias desde mi punto de vista nefastas y bastante negativas, encontrarnos una coproducción europea en la que estamos en el rodaje, y la versión original no existe porque hay actores en italiano, actores en francés, actores

en español, actores en alemán, y al final tienes que acabar prescindiendo de la versión original de la película e intentar doblarla a los distintos idiomas, lo que comporta de alguna manera (para los que pensamos que la versión original es importante) un detrimento en la calidad del producto. Otra cosa que también creo que es muy importante de cara a esta amalgama de cine europeo y cine americano es que una de las industrias a imitar es la francesa, sobre todo porque creo que si el cine americano no está implantado lo suficiente en Europa es un poco por la postura que ha mantenido siempre el Gobierno francés en los acuerdos marco de la Comunidad Económica Europea con Estados Unidos. En los Estados Unidos siempre habían considerado el tema industrial –y por eso antes había abierto esa laguna de que el cine es una industria– y la excepción que ha practicado Francia es que sí que es una industria, pero de interés cultural, y eso es distinto; el tratamiento es distinto.

Cuando los americanos van a negociar con cualquiera de los gobiernos extranjeros, van con una industria de cine que es la tercera o la cuarta en ingresos del conjunto de la industria norteamericana. Nosotros no tenemos ninguna presencia, en ningún acuerdo marco de ningún país, de España con ningún otro país; el cine tiene poca relevancia, y eso también es una manera de poder perder a la hora del tipo de negociación.

Yo creo en un cine europeo, pero también creo en un cine universal. Nosotros no hacemos un cine para España; nuestra idea, dentro de lo que sabemos o podemos, es elegir guiones que se puedan ver en todo el mundo; el problema es que difícilmente los puedes ver en España, porque tienes luego la distribución y la exhibición muy colapsadas por lo que anteriormente hemos mencionado de las salas y es impensable que una gran producción americana salga con 700 u 800 copias, ya 300 me parece una barbaridad. Lo que pasa es que cuando vas a meter tus producciones, que evidentemente están hechas con más modestia de medios, no de creación (o al menos eso considero yo), te encuentras con muchísimas dificultades, no sólo para que las proyecten, sino para que las personas que más tarde tienen que decidir si luego eso se distribuye o no se distribuye las vean. Eso es un inconveniente difícil de evitar en este momento.

También haría una observación, y es que cuando me llega un guión, o le llega a Pere, un guión como *Solas*, ¿como lo tratas?, ¿en su momento qué era?, ¿era un guión que interesaba? Quiero decir que hay guiones que es verdad que son para minorías, pero esas minorías también importan. Es decir, a *Solas*, ¿cómo la tratarían las distribuidoras? ¿Es un proyecto popular? Y después, cuando se estrena y la gente lo ve, pues, es lo que es. Eso es una reflexión que a nosotros cuando nos llegan guiones no nos deja de preocupar.

Realmente cuando estás valorando algo lo estás haciendo en función de muchos condicionantes que tienen una difícil valoración. Mira, si el director es Amenábar, ¿va a funcionar? Pues sí, es posible, pero ¿y si es Juanma Bajo Ulloa? ¿Va a funcionar? *Airbag* sí, pero ¿y las anteriores? *Alas de mariposa* sí, ¿y la segunda en la que puso él todo el dinero? Pues no funcionó.

Lo que quiero decir es que los parámetros para valorar todo eso son muy complicados porque son muy heterogéneos. Cada uno piensa una cosa; cuando sales del cine unos piensan que la película ha sido muy buena y otros que ha sido muy mala. Es una cosa tan simple como eso.

Pregunta 4

536

Primero haré unas reflexiones y luego una pregunta más concreta.

Se está hablando de subvenciones y evidentemente las subvenciones son lo que son, pero habrá que plantearse si de esas subvenciones, por pocas que sean realmente, los productos pueden salir adelante y es cierto que a través de la política de subvenciones se están proponiendo modelos industriales y sobre todo modelos expresivos de productos audiovisuales.

Es preciso hablar del modelo expreso de producto audiovisual si queremos hacer un tipo de producto que cale, que cale, bien entendido, como que el público, los espectadores, no son un segmento homogéneo, sino que está parcelado por intereses, expectativas, experiencias personales, profesionales, incluso nacionales, lo cual lleva a plantearse una película o un producto audiovisual. Esto me lleva a lo que plantea Roca; me parece fascinante que haya un órgano privado que se dedique a hacer lo que hace...

[Interviene Pere Roca: «público, público».]

Sí, público, me parece fascinante, me parece muy interesante lo que dice respecto a la caracterización global de la producción actual catalana, bueno para ser más precisos barcelonesa, pero no vamos a entrar ahora en quisquilleces de éstas, porque quizá lo que cabría postular es si no existe por lo menos desde los años treinta, si no antes, un modelo barcelonés de producción, y que eso se ha ido manteniendo pese a todo, pese a los incendios de los estudios Orfea, etc. Es un tipo de modelo bastante económico, muy ajustado (vale, es la pela catalana), pero muy ajustado a la realidad económica industrial que hay y que lo que está intentando es hacer un producto ajustado con la capacidad de absorción del mercado, no sólo catalán sino español en sí. Y si además se exporta a México, pues miel sobre hojuelas.

Esto ha llevado históricamente a que desde Barcelona, desde las casas de producción y desde los estudios de Barcelona salgan películas absolutamente insólitas y bastante rompedoras. No es que no las haya habido en Madrid, pero cabría recordar que uno de los cineastas más rupturistas y experimentales lo hizo con una productora ubicada en Barcelona, y cuando digo ubicada en Barcelona, digo ubicada en Barcelona, no una productora barcelonesa, porque esto nos llevaría a ver si las productoras son empresas, pero quien las financia... si son del mismo sitio... esto es una cosa complicada de la cual muchas veces no se habla, es decir, lo de la financiación de la producción es bastante misterioso.

Esto claramente nos lleva una vez más a lo que decía del modelo. Qué tipo de modelo-producto audiovisual estamos proponiendo. No estamos proponiendo nin-

guno, no se debate sobre esto, sobre esto no se habla, hay una serie de películas y cada cual que saque sus propias conclusiones. A unos les puede parecer *Honor de Caballería* una película muy moderna y a otros un disparate. Esto me parece muy sano sobre todo si su diseño industrial lleva a que amortice y no se pierda dinero, pero también es cierto que –como planteaba el productor valenciano que tengo delante– se están haciendo películas en coproducción con otras autonomías y que llega un momento, sobre todo en lo que se llama *europuding*, en que no sabes cuál es la versión original, pero yo me planteo, en una coproducción, cuál es la versión original, porque en una coproducción hay seis o siete versiones originales, todas originales, con lo cual la cosa se lía.

Digo esto como elementos de reflexión que seguro que no le interesan a nadie como casi nada de lo que decimos los que estamos aquí reunidos. Yo creo honradamente que no le interesa a nadie salvo como pretexto para llevarse un par de créditos e irse acercando cada vez más al desastre final de ¿qué haré cuando sea mayor? Yo también me lo estoy preguntando y soy bastante mayor, y la pregunta que quiero hacer es la siguiente: Los miembros de la mesa han hablado de productores independientes. Como estamos hablando de producción, pues quizás alguien, concernido directamente, me pueda explicar qué es un productor independiente, y por el contrario, qué es un productor dependiente.

Pere Roca

Voy a intentar no contestar a tu pregunta, aunque me parece que al final, por la eficacia del debate, voy a intentarlo y seguramente fracasaré. Tengo que agradecerte la primera parte de la intervención, no porque hayas hablado bastante de lo que se hace en Barcelona, sino que me da pie a una cosa en la que me estaba quedando colgadillo y que quería decir y no sabía cuándo, y es que aquí he visto, y he reconocido a algunos antiguos alumnos que han pasado por algunas de las clases que les he perpetrado, y los veo bien, quiero decir que tienen buena cara, y se dedican a esto, y están aquí y les he saludado y están como alimentados.

Quiero decir que esto va bien, no quisiera que de aquí saliera con mal ánimo –y creo que es un trabajo casi, casi de responsabilidad social que nosotros debemos llevar a cabo. El mensaje nunca puede ser pesimista porque, además, no lo es; el cine norteamericano, la industria norteamericana se basa en fracasos, queridos colegas: no en la acumulación de éxitos, lo que pasa es que por definición nosotros los fracasos no los vemos, pero ellos fracasan con mucha más dedicación y contundencia que nosotros, lo que ocurre es que aquí nos llegan los éxitos. Por otro lado, no hay que olvidarse de en qué división jugamos.

Lo que no se puede pretender es jugar a Spielberg desde Valencia, o desde Barcelona, o desde Murcia, porque no hay mimbres para hacerlo; por lo tanto, hay que saber en qué división juegas.

Por lo tanto, lo que hace Barcelona es una cosa, que ya a toro pasado dijo Berlanga en un artículo hace unos cuantos años, muy bueno, en el que de alguna forma explicaba la *nouvelle vague* y su generación cinematográfica española, no como un concepto ganador desde el principio, sino como un ingenioso, o una ingeniosa salida a una situación inicial determinada, que es que después de la II Guerra Mundial los estudios europeos se van al carajo, y los que quieren hacer cine tienen que hacer el cine que pueden hacer. Por lo tanto, salen a la calle con la cámara, cruzan los dedos, rezan, y empiezan a hacer películas. Y probablemente ahí se explica la *nouvelle vague*, se explica mucho cine que se hizo en España, etc.

Entonces, que en Barcelona se haga un cine de determinada manera, es porque Barcelona es, no la primera, la segunda fábrica industrial española que recurre a los recursos que puede recurrir; los hay que salen con brillantez e ingenio, y hay otros muchos que hacen productos patéticos. Los que nos llegan a todos son los ingeniosos y los mínimamente interesantes. En cualquier otra comunidad, que gracias a Dios están recuperando el derecho a hacer sus propias producciones, va a acabar pasando lo mismo, y no nos olvidemos de que, a pesar de que tiene un lado malo, en España cada vez se hacen más películas. Muy pocas de ellas son éxitos, pero la industria sigue existiendo.

Por lo tanto, yo creo que esto hay que leerlo, el que quiera —el que quiera leerlo en plan depresivo puede—, pero hay que leerlo en clave optimista; a pesar de todo, aquí estamos reunidos hablando de esto y cada año se hacen más películas. ¿Que muchas de ellas no las verá nadie? Probablemente, pero sirven para crear un caldo de cultivo para que haya una cuota de cine español que va creciendo como media.

El que me quiera discutir me puede discutir y seguramente podríamos estar hablando tres días sin ponernos de acuerdo, pero la cuota del cine español no está mal para lo que es España y sus circunstancias.

¿Qué es un productor independiente? Algunos hacen la broma de que es el más dependiente de todos. Pues es verdad.

Un productor independiente es alguien que no tiene su empresa capitalizada mayoritariamente por un grupo audiovisual —aquí hay gente que está mucho más capacitada que yo para dar una definición canónica—, pero un productor independiente es un señor que se tiene que ganar la vida cada día que levanta la persiana de su compañía, sencillamente porque no está capitalizado por grandes medios de comunicación o, sobre todo, por cadenas de televisión.

Ahora bien, hay empresas —que podríamos dar su nombre— en este momento en España que son aparentemente productores independientes, pero que poseen propiedades de cadenas de televisión.

En este momento el debate está abierto y podríamos discutir casos uno a uno, pero en general el productor independiente existe en España, y es el que no está participado, como dije anteriormente, por una cadena de televisión o un grupo de comu-

nicación. Pero el dolor y la dificultad no se la quita nadie; por tanto, se merece el heroico sello de independiente y no se lo debemos retirar.

No sé si con esto te he contestado...

Francisco José Martínez

De todas formas, en el borrador del Ministerio de Cultura la nueva ley ya recoge un poco la definición del productor independiente; ahora no la recuerdo exactamente pero sí que dice que no sea dominado por un gran grupo; si factura más de un 80% con un solo canal ya no se considera productor independiente.

Digamos que la ley ya trata de separar eso como para proteger un poco la figura del productor independiente de una forma legal, que siempre ha sido una lucha desde la asociación de productores para que en el cine las cadenas de televisión no lo hagan todo con sus mismas productoras, que es lo que está ocurriendo ahora con modelos como *Alatriste* y *Los Borgia*.

En este debate hay dos factores: uno, que ellos ya tienen su negocio montado con sus sociedades paralelas y les va fenomenal, y otro debate es que quizás los productores independientes deberíamos hacer un poco el esfuerzo de convencer a la televisión privada (Antena 3, Telecinco) de que quizás también podríamos hacer películas rentables para ellos. Lo que pasa es que creo que hay una especie de desconfianza hacia cierto tipo de producciones en las que ellos no quieren entrar. Entonces digamos que el único canal para el productor independiente es TVE porque evidentemente las televisiones privadas no entran en ese juego.

Creo que deberíamos intentar los productores calar más, dar más juego, ya que por ley están obligados a producir cine, según la ley el 5%, y estaría bien aparte de que existieran *Los Borgia* o *Alatriste*, que se pudieran hacer 10, 15 o 20 películas más con productores independientes.

José Vicente García Santamaría

Yo sólo quiero hacer una pequeña apostilla, y es que cada negocio, el cine como el resto de la economía, comporta un modelo de subvenciones; entonces hay modelos de subvenciones que fomentan la industria y hay modelos de negocio o subvenciones, que es de lo que hablaré mañana cuando lo haga de Elías Querejeta, que lo que fomentan es la pereza o la inflación de costes, o incluso el hecho de que se gane dinero antes de estrenar la película.

Es decir, ese modelo de subvenciones, no es que sean inviables, es que son un fraude de ley para el resto de ciudadanos.

Yo lo que creo firmemente es que muchas veces los productores españoles hacen las películas sin ir dirigidas a un público concreto, es decir, simplemente hacen las películas para continuar con la actividad y recibir las correspondientes subvenciones.

Creo que cada producto tiene que encontrar un público determinado, y ese tipo de público al que tiene que encontrar, al que tiene que ir dirigido, puede ser el público de los centros comerciales, puede ser el público de los minicines, puede ser el público de Internet, puede ser el público que compra las películas en DVD o puede ser el público de los festivales, pero hay que tender, por lo menos hay que tender, a encontrar a ese tipo de público. Y hay que ver también cómo están segmentados hoy en día los públicos en todo el mundo, porque la gente que va al cine está exactamente entre los catorce y los veinticuatro o veinticinco años, y no podemos olvidarnos que la composición mayoritaria de ese público, quizás mucho más joven en EE. UU., si veis las estadísticas de la Patronal de exhibición norteamericana, más en EE. UU. que en Europa; pero si veis las estadísticas del Centro Nacional de Cinematografía francesa, o las del ICAA, o las alemanas, o las inglesas, veréis que cada vez la gente que acude al cine es mucho más joven. Entonces, ¿qué tipo de cine se hace para la gente que acude a las salas? ¿o qué tipo de cine podemos hacer para un público mucho más adulto? Y la cuestión, el debate es eso nada más.

Pere Roca

Yo sólo quiero decir una cosa para matizar lo que has dicho tú sobre las televisiones, no vayamos a llevarnos la impresión aquí de que las televisiones privadas españolas sólo hacen *Alatristes*. Yo creo que las televisiones privadas españolas –y aquí tengo a Ferrán Tomás que nos lo puede decir, como gerente de una agrupación de productores–, estatales, trabajan y trabajarán para hacer negocio y harán *Alatriste* siempre que puedan hacerlo, pero hay una proporción, que en cada caso será distinta –en las privadas, pequeña–, en la que hay productores independientes que meten su producto y ahí están. Cada año hay tres, cuatro, cinco títulos que Tele 5 y Antena 3 producen, y que son de productores que aquí hemos decidido llamar radicalmente independientes.

El sistema público de televisiones en España permite que Televisión Española invierta en productos menos *mainstring*, pero no todos. No pueden comprarlo todo. Hacen lo que pueden, o lo que quieren, o lo que les dejan, y en España tenemos una red de cadenas de televisión autonómicas que paga derechos de antena y coproducción, y lo que tienen que hacer los productores es conocer el paisaje, resignarse a ser más o menos pequeños o más o menos grandes pero, al mismo tiempo y en paralelo, seguir estrategias para alcanzar ese 15 o 20% de Tele 5 o ese 15 o 20% de Antena 3. A lo mejor sus películas tampoco van a ser buenos socios de estas cadenas, porque los comportamientos de estas cadenas en *marketing*, en aspiraciones de negocio, etc., serían contraproducentes para la película.

Francisco José Martínez

Sí, pero digamos que para la productora independiente el único canal que realmente no te hipoteca la película, no te coproduce o no te compra los derechos es Televisión

Española. El resto de canales, Antena 3, y realmente por mucha incidencia que las autonómicas puedan intentar ayudar a producir cine, si no tienes un canal nacional es muy complicado armar la filmación de una película con un canal autonómico, con raras excepciones de que coproduzcan o circunstancias especiales.

Xavier Crespo

Soy Xavier Crespo, y desde hace un ratito creo que soy productor independiente. Hasta ahora no lo sabía... y, si no tenéis ninguna pregunta más que hacer, os damos las gracias por haber estado aquí.