

EL PRODUCTOR Y LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA



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

Sistemas de producción hollywoodiense para un cine en pañales

CARMEN RODRÍGUEZ FUENTES

Universidad de Málaga

La producción es el punto de partida para la creación de una película. Los riesgos que corre una productora nacional dependen, no tan sólo de su propio mercado, sino de la propia estructura internacional del cine. Tras la Primera Guerra Mundial la industria cinematográfica francesa, por unos motivos u otros, es desbancada por la incipiente industria estadounidense. Es en este momento cuando comienza a tejerse la red de la estructura internacional del cine, que será elegida y orquestada desde Estados Unidos. Las industrias cinematográficas nacionales comenzarán a verse amenazadas por el predominio norteamericano.

Cada pueblo tiene la necesidad de crear un cine propio por razones culturales, sociales y políticas. Como expresión cultural que es, el cine vehicula el espíritu del pueblo que lo produce. El cine nacional es generador de riqueza, ya que la promoción y difusión de la producción nacional en el mercado internacional siempre tiende a conseguir un equilibrio económico, con el ingreso de divisas, en la balanza cinematográfica.

La debilidad de una producción cinematográfica puede deberse a los factores de creación, indispensables sin ninguna duda, pero también a la falta de apoyo por parte de una estructura comercial a un producto susceptible de exportación. La presumible exportación de las películas supone una difusión internacional, que ofrece también un interés político y cultural.

Está claro que el cine crea cultura, y también que es una industria que puede generar buenos beneficios al país que lo produce. Para la obtención de estos beneficios el primer paso es desarrollar una industria que permita la producción continuada de

películas, y para el fomento de esa industria hay que protegerla de otras industrias cinematográficas extranjeras.

Será en torno a los años veinte cuando comience a establecerse en distintos países europeos un sistema de protección de las cinematografías nacionales. En España, con mayor retraso industrial y una autarquía que cerró sus fronteras, se plantea la necesidad de protección del cine nacional más tarde que en el resto de Europa.

300

Salvo contadísimas excepciones, los cines nacionales no tienen una industria cinematográfica que, por sí misma, sea rentable económicamente hablando, debido a que en su mismo mercado se encuentra con una fuerte competencia. De ahí la necesidad de políticas oficiales que protejan a este cine, que se ve colonizado en su propio mercado por industrias cinematográficas extranjeras.

En el caso del cine español es frecuente que se hable de crisis a lo largo de su historia. Causa principal de esta crisis es precisamente la falta de protección de la industria cinematográfica frente a industrias extranjeras.

Los modos y sistemas de producción, que son varios y distintos, se corresponden con diferentes etapas del desarrollo industrial cinematográfico en Estados Unidos. Debido al retraso de nuestra cinematografía con respecto a la que se produce en Hollywood servirán de referencia continua los pasos que da la primera potencia mundial en producción de films; de esta manera el modelo de Hollywood será el paradigma para otras industrias más pequeñas o que empiezan a nacer en ese momento. Por ello, siendo Estados Unidos la locomotora y España vagón de cola, la segunda buscará los mismos postulados que la primera.

Es objeto de nuestro estudio la labor de figuras como Ignacio F. Iquino, Vicente Casanova o Cesáreo González, que ayudarán al fortalecimiento de la industria cinematográfica española desde el campo de la producción de un cine que denominamos, justificadamente, «en pañales».

Ignacio F. Iquino, con una dilatadísima carrera casi hasta nuestros días, sobresale dentro del cine español por su capacidad de adaptación a las circunstancias industriales del cine en cada momento. Nos interesa especialmente estudiar sus primeros años de andadura, primero trabajando para el consorcio empresarial de Cifesa y Aureliano Campa, y luego al frente de su propia productora, Emisora Films.

Al finalizar la Guerra Civil, la industria cinematográfica española ha desaparecido por completo: estudios de grabación y laboratorios no existen, un número considerable de sus artífices se ha exiliado, y lo que es más grave, los medios económicos necesarios para levantar una industria son muy reducidos; téngase en cuenta que el país está sumido en una postguerra con autarquía incluida, con lo que eso supone. Es por todo ello por lo que nos atrevemos a hablar de un «cine en pañales»

La fórmula para generar de nuevo una industria cinematográfica pasa por la creación de subvenciones estatales y la protección frente a industrias extranjeras, lo que supone en todo caso una intervención del Estado.

Las subvenciones y la censura son las dos grandes intervenciones estatales que perfilarán al cine español de la postguerra. Pero también hay que decir que en otros países se crearon códigos desde la propia industria para evitar la intervención de sus gobiernos. En España no supieron, o no pudieron establecer un sistema objetivo y coherente, lo que en muchos casos supuso incluso pérdidas económicas al depender de una Junta sin criterios predeterminados, sino que lo subjetivo fue la única norma aplicada.

Desde la Real Orden de 27 de noviembre de 1912 del Ministerio de la Gobernación, reglamentando las exhibiciones cinematográficas, hasta el Real Decreto de 1977 se han sucedido una treintena larga de disposiciones de diferente rango, promovidas con el fin de preservar la moral social o la ideología del Estado. Sin despreciar las implicaciones políticas, la censura tuvo en España unas consecuencias económicas determinadas.

El Estado español se entrometerá en las posibilidades de la creación artística cinematográfica por medio de la censura. La función tutelar que asume el Estado frente al cine estará en todo momento al servicio del primero. Así, durante muchos años, los productores, directores y guionistas tuvieron que bandear con la censura, ya que tenían que superar por dos ocasiones su control, primero sobre el guión y segundo sobre película terminada. La pelea con la censura fue en momentos encarnizada, ya que la postura caprichosa de un censor podría traer consecuencias económicas graves. Pongamos por caso el hecho de que los contratos de cesión de derechos de reproducción de guiones cinematográficos contenían una cláusula por la que los autores se obligaban a continuar cambiando la historia mientras la censura lo exigiese, sin cobrar por ello mayor remuneración que la pactada en origen.

En su deseo de proteger y promocionar la industria cinematográfica española, el Estado aplica sus primeras medidas en el año 1939, en el que crea la Subcomisión Reguladora de la Cinematografía, dependiente del Ministerio de Industria y Comercio.

Ignacio F. Iquino, como otros profesionales del cine, sabe que para el desarrollo de la producción y el comercio de películas es necesaria una financiación excepcional que se define por unas elevadas inversiones, por unidad de obra y una lenta recuperación de las mismas. Conociendo el alto riesgo que hay que correr, por la incertidumbre de las previsiones, es indiscutible que el comercio internacional es absolutamente necesario. Sin embargo, Iquino sabe también que debe buscar otras alternativas, ya que la situación del país es realmente precaria.

En los primeros años de la década de los cuarenta, cuando la autarquía es más férrea, no se podía plantear la exportación-importación como medio para el mejor desarrollo industrial de nuestro cine. Así, productores como Iquino aspiran en principio a una subvención que les permita realizar su película, y que la censura no se cebe en ellos. *A posteriori*, se conoce el gran negocio que supuso para los productores españoles la concesión de licencias de importación.

La Subcomisión Reguladora de Cinematografía, perteneciente al Ministerio de Industria y Comercio, cuya competencia era regular las medidas económicas de la cinematografía española, dispuso que se concedieran licencias de importación de películas extranjeras a los productores de películas nacionales exclusivamente¹.

Posteriormente esta Orden será revocada por otra², en la que se modifica la condición para ser beneficiario de dicha licencia de importación. Ahora no sólo era necesario ser productor nacional, sino que se debía obtener una categoría técnica y artística considerable, y en relación con el coste de producción. Esta categoría era concedida por una Comisión Clasificadora que creó para tal efecto el Ministerio.

Esta medida suponía una compensación económica oficial para los productores, ya que éstos vendían las licencias de importación a las distribuidoras. Sin duda, la producción nacional se encargaba de regular la importación de películas extranjeras.

Como decíamos, es en los años cuarenta cuando se tiene por primera vez la conciencia de protección y fomento del cine español. Como primer paso, en la zona nacional se había creado el Departamento Nacional de Cinematografía. Terminada la contienda, se dictan las primeras normas protectoras, ya que desde los comienzos del cine hasta la Guerra Civil tan sólo se establecen disposiciones sobre reglamento de policía de espectáculos y censura. Las primeras medidas protectoras³ consisten en: créditos sindicales, premios anuales a la producción de mejor calidad, concurso anual de guiones, becas para el perfeccionamiento de la técnica cinematográfica.

Se creó el fondo para el fomento de la cinematografía nacional, el cual se nutría de los cánones impuestos en la importación de películas extranjeras y de las tasas establecidas para el doblaje de dichas producciones.

Los medios económicos para cubrir los primeros créditos sindicales provenían del fondo para el fomento de la cinematografía⁴. Hasta 1945 se otorgaron pocos créditos, pero a partir de esta fecha, y hasta 1949, el 90% de la producción española obtuvo préstamos, estimando un promedio por película de unas 600.000 pesetas. Posteriormente se estableció un menor porcentaje, repercutiendo a menor número de películas, pero con un valor mayor para cada una de ellas. Es decir, los créditos fueron concedidos a menos del 50% de la producción total, pero el promedio por película era más alto, con lo que ello repercutió en el aumento de presupuestos para las películas. Llegando a ser los costes de producción de una película por aquel entonces de más de un millón de pesetas.

La cuantía de las tasas para la importación de películas extranjeras variaba dependiendo de la importancia del film extranjero. Previamente eran clasificadas, y podían

¹ Orden Ministerial de 28 de octubre de 1941.

² Ídem de 18 de marzo de 1943.

³ Ídem de 11 de noviembre de 1941.

⁴ Ídem de 23 de abril de 1941.

aspirar a tres categorías diferentes. Este tipo de clasificación variará a partir de 1944, cuando entra en vigor una nueva ley⁵, por la que se establece una clasificación arancelaria protectora de la industria cinematográfica nacional. En la ley también se establecen unos cánones sobre las películas importadas, en razón a la importancia de éstas. Sin duda es fundamental la creación de los créditos sindicales, y hay que tener en cuenta que éstos podían ascender hasta el 40% del coste total de la película. Además, no se pagaban intereses, tan sólo se exigía un aval, y la devolución del crédito estaba condicionada al momento en que el productor recibía las subvenciones estatales de protección.

Los premios anuales comprenden una totalidad de diez, seis para largometrajes y cuatro para cortometrajes. El valor del premio ascendía hasta 1.900.000 pesetas, mientras que el premio de guiones ascendía a 50.000 pesetas por premio y se concedían cinco en total. Paralelamente se reconoce un nuevo concepto para la protección del cine nacional. Nos referimos a la cuota de pantalla, que no es otra cosa que la obligación que tienen las salas de exhibición de programar una proporción de películas nacionales respecto a las extranjeras. Dice así la Orden Ministerial: «... decidido el gobierno a fomentar la producción cinematográfica en su doble aspecto de fuente de riqueza y de vehículo para la difusión de nuestra cultura»⁶.

La proporción establecida era de una semana de proyección de películas nacionales por cada seis de películas extranjeras (cuota de seis a una). A lo largo de los años la proporción de la cuota irá cambiando.

Otra medida que se aplicó, y que posteriormente tuvo trascendentales consecuencias (desarrollo del doblaje), sería la Orden Ministerial de 23 de abril de 1941, en la que se establece: «Queda prohibida la proyección cinematográfica en otro idioma que no sea el español».

Al comienzo del trabajo hacíamos referencia a la necesidad de tener un cine propio, huir de la colonización extranjera y fomentar el espíritu nacional. Es de aquí de donde parte la Vicesecretaría de Educación Popular para, a través del título de interés nacional⁷, fomentar ese espíritu del que hablábamos. Este título se concedía a aquellas películas que contuviesen enseñanzas de los principios morales y políticos del régimen. A la larga, las películas con este título no tuvieron especial preferencia en la contratación de las salas de exhibición, aunque precisamente éste era su propósito. En 1946 una nueva tentativa de protección al cine nacional vino al aplicarse a la cinematografía la ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional⁸. El Decreto-Ley de 25 de enero de 1946 buscaba garantizar la nacionalidad española de todos los sectores cinematográficos que se constituirían con capital íntegramente español.

⁵ Ley de 19 de julio de 1944.

⁶ Orden Ministerial de 10 de febrero de 1941.

⁷ Ídem de 15 de junio de 1944.

⁸ Ley de 24 de noviembre de 1939.

Con estas bases para la protección del cine nacional, las empresas productoras debían determinar el sistema de producción que aplicarían. Productores como Vicente Casanova, Cesáreo González e Ignacio F. Iquino se encuentran entre los productores más importantes del cine de la postguerra, y son ellos los que promueven el asimilar los sistemas de producción hollywoodienses.

En los primeros años de la industria hollywoodiense se suceden tres sistemas: el de operador de cámara, director y de equipo de director. Un sistema sucederá a otro según se desarrolle la industria y existan nuevas necesidades. Este periodo abarca desde 1896 hasta 1914. En estos sistemas las decisiones las tomaban el director y el operador de cámara. A partir de 1914 se introduce el sistema de productor central. El productor es un nombre mítico. Se le confunde habitualmente con el capitalista que se responsabiliza de la financiación del film únicamente, o con un técnico de producción de alto nivel. Pero realmente puede no ser ninguna de las dos cosas, aun cuando puedan concurrir en él aquellas y otras aptitudes. A la hora de definir al productor puede haber discrepancias debido a que, a lo largo de la historia del cine, ha ido ocupando distintas facetas y, sobre todo, dependerá del potencial de la industria a la que pertenezca para que sus funciones puedan ser unas u otras. No es lo mismo un productor de cine europeo que uno de Hollywood. Pero sin duda la existencia de esta figura se debe a que cada producción es una unidad de obra. No existe la producción estándar; cada película conlleva una elaboración nueva y precisa, de mecanismos similares pero no idénticos.

El productor se ocupa no sólo de la elaboración de la película, sino también de su comercialización, de los problemas administrativos (autorizaciones, subvenciones, obtención de licencias y nacionalidad) y de los aspectos técnicos, económicos, fiscales, etc., que engloban todo el proceso.

El cine es una industria de alto riesgo, pues necesita grandes inversiones y una recuperación lenta y, cada vez más, reducida en el tiempo, y sin que existan fórmulas mágicas que nos ayuden a prever resultados y rendimientos económicos. A diferencia de otros productos comerciales, la película no se va a consumir de forma continuada ni la demanda busca un modelo de film concreto. Por ese motivo será labor del productor motivar al espectador para crear el deseo de ver la película. De este modo, la publicidad sobre un estudio o el atractivo de sus estrellas ha tenido un papel determinante para promocionar sus películas.

Conviene, no obstante, aclarar que es fundamental separar por un lado la figura del simple inversor de la del profesional que, con sus medios económicos o no, hace posible la existencia de una película. Los magnates de Hollywood disponen de una robusta financiación propia, que fue deteriorándose con el paso de los años (cuando el cine dejó de ser la primera fuente de diversión para el público potencial y, sin embargo, las películas aumentaban a ritmos de inflación sus costes). Situación completamente distinta la que vivían los productores de los años cuarenta en España, el

retraso con respecto del cine estadounidense se puede concretar en torno a quince o veinte años.

El sistema de productor central se inició en 1912 y en 1914 se había consolidado, y fue sistema predominante hasta 1931. Para producir películas de calidad de varias bobinas era necesario un sistema de producción en cadena. Ahora el productor y el departamento de producción se encargarían de aquellas funciones que antes realizaban el operador de cámara y el director en lo referente principalmente al tipo de producto; para ello la compañía iba a planificar y estimar el coste de la película antes de su filmación, y el director sólo se ocupaba de realizar la película.

En el sistema de productor central se establece una clara división de responsabilidades, y su principal objetivo es el de máximo beneficio sin cambiar un ápice del presupuesto. La planificación del trabajo y la estimación de los costes de producción a través de un guión detallado se convirtió en un paso nuevo e importante en el proceso de trabajo. De este modo, se incrementó la velocidad de la producción de películas, logrando casi llegar a la producción estándar. El guión se escribía detallando cada plano, lo que permitía de antemano conocer un presupuesto muy detallado, y además era un recurso a lo largo de la producción de la película, principalmente para el montaje. El productor se convirtió en director en jefe y agente económico de la empresa.

Se prepararon memorandos de procedimientos de contabilidad para contables cinematográficos, lo que supuso una gran presión para ajustarse a la asignación de los costes, con lo que se vieron afectados los procedimientos de trabajo durante el rodaje. Debido a que el cine español llevaba, según en qué aspectos, un retraso de diez a quince años con respecto al cine de Hollywood, cuando Vicente Casanova comienza con sus producciones, en Hollywood ya han superado distintos sistemas de producción. Los productores españoles buscan un modelo cercano al sistema de productor central, salvando las distancias.

Ignacio F. Iquino aplica en su productora nuevos modos de rodar, y concibe la producción como un todo, desde el concepto de productor total. Su concepto de un rodaje rápido y rentable es una enseñanza adoptada de Hollywood, y descubriremos la aplicación del sistema de productor central en el cine español. Iquino trabaja con un equipo fijo de profesionales tanto técnicos como artísticos, y su producción la realiza en cascada (utiliza mismos decorados y vestuario para distintas películas). Pero es Vicente Casanova el primero que produce cine en España desde un punto de vista eminentemente industrial. Su política era la de programación a largo plazo. Se partía del guión para realizar una minuciosa planificación del rodaje. Se trabajaba con los mejores profesionales (todos ellos en nómina) de las distintas facetas, técnicos y actores.

El sistema de productor central suponía un estudio en detalle de los costes de la película previo a la producción de ésta, hasta el extremo de que los contables

anotaban los costes de todos los decorados y vestuarios en los libros de una película determinada; se utilizaron los mismos decorados en distintas películas, buscando mayor rentabilidad, pero esto también afectó al tipo de géneros cinematográficos —se insistía en el mismo.

Como la empresa quería saber hasta dónde podrían llegar los beneficios de su futura película, se realizaron distintos estudios que permitiesen calcular el coste de la película previamente. Después lo que no se podía atribuir a una sola película, se convertía en gastos generales.

El sistema de productor central en Hollywood introdujo una serie de altos directivos, que eran aquellos productores que controlaban todo lo referente a la película.

El papel del productor español en los cuarenta es el de asegurar la conexión entre los creadores, la financiación y la distribución. Es decir, en la actividad de la empresa productora existen dos facetas: por un lado, la creación propiamente del film, y la segunda la comercialización de dicha película o producto cinematográfico.

Con respecto a la primera faceta, ya hemos estudiado las leyes y órdenes ministeriales con las que contaban los productores para poder proteger y subvencionar sus productos, y con respecto al otro tema, que es la administración de la financiación, hay que reconocer que cualquiera de los productores españoles, a pesar de sus precariedades, sabía muy bien que, tuviesen una fuente de financiación u otra, siempre debía recuperarse, para la continuación del negocio. No hay mecenas, por mucho activo empresarial que apueste en el empeño, ni productor arriesgado que pueda producir una película tras otra cosechando fracasos comerciales. El capital tiene fin, a mayor o menor plazo.

Y en España, por el tipo de producciones realizadas y la endeblez característica de su industria, el productor reunirá en sí mismo todas las obligaciones del productor hollywoodiense, más si trabaja en películas donde concurren otras funciones, como ser el propio director y guionista de la obra. Es decir, que el productor lo decide todo. Similar con respecto a Estados Unidos, téngase en cuenta que el productor norteamericano ha sido siempre el encargado de hacer el montaje de las películas.

Es decir, la actividad del productor se extiende desde el campo financiero hasta el técnico. Puede ser el financiador del film o el representante de un grupo financiero —persona experta— que se encargará de la producción de varias películas. En la mayoría de los casos, el productor se encarga de la búsqueda de la financiación y asume la producción. La primera actividad del productor es la de convencer a un financiero o conseguir las subvenciones estatales. A partir de este momento, el productor se enfrenta a la fabricación de la película. El productor debe adaptar la financiación a la recaudación esperada, ya que las inversiones son muy altas y con gran riesgo; tanto es así que, incluso en el Hollywood todopoderoso, muchos productores tuvieron que acudir a préstamos muy gravosos, cayendo finalmente en la bancarrota. Los ejecutivos, en muchas ocasiones fundadores de las compañías, tuvieron que desprenderse de sus paquetes de acciones a precio a veces de saldo.

Con respecto a la distribución, lo que el sistema de estudios de Hollywood había demostrado es que el gran negocio del cine lo es siempre que se asocie la empresa de producción a las grandes distribuidoras y a los círculos de exhibición. En otras palabras, en esos años el productor no tenía otro método de recuperación de su inversión que a través de las taquillas de los cines.

Una vez producida la película, hay que colocarla en el mercado, y según el desarrollo del sector de la distribución, la película puede tomar distintos caminos.

En los comienzos del cine, cuando no existía más que el embrión de lo que más tarde habría de ser una importante industria, los propios productores realizadores de aquellas elementales películas de los primeros tiempos basaban su negocio en las proyecciones ambulantes. El gran éxito de estas proyecciones produjo la multiplicación de lugares donde se exhibían esas primeras películas. Esto obligó a realizar múltiples copias de un mismo máster para poder cubrir todo el territorio y, al mismo tiempo, se consolidaron los establecimientos estables de proyección, conocidos como palacios o salas de exhibición cinematográfica.

En un principio, el productor era realizador, cámara y exhibidor de sus propias películas; pero al establecerse las salas estables de exhibición, el procedimiento de venta de películas cambió a ser el de por alquiler.

En Europa fue Pathé el primero que decidió cesar la venta de copias para uso profesional, y decidió establecer el sistema de alquiler de películas. Este cambio es debido a que en el momento en que el metraje de la película es mayor, se hace necesario un mayor control del producto; las películas ahora se alquilan, y así nace el sector de la distribución, ejercido al principio por la misma casa productora.

Entre 1903 y 1909 la Pathé Frères se convertirá, entre otras cosas por la nueva concepción de distribución de las películas, en una poderosa empresa cinematográfica (valga el dato: al terminar enero ya había amortizado todos los gastos del año entrante). Este gran éxito comercial anima a Pathé a constituir un monopolio gracias a la expansión vertical de su firma (abarca desde la fabricación de película a la exhibición de la obra). La concepción de la distribución de Pathé se exporta al resto del mundo.

En Estados Unidos, las sociedades denominadas *majors* integraban producción, distribución y exhibición. Su principal fuente de poder provenía, no de la producción, sino de las redes de distribución que poseían en todo el mundo. Destacamos la política de Famous Players que afianzó su posición con la singularidad de sus productos (sistema de estrellas), una distribución a escala nacional –que posteriormente fue también a escala internacional– y la exhibición controlada a través de pocas salas de cine de estreno, pero situadas en las ciudades principales.

En España, durante la autarquía, las relaciones internacionales son mínimas; tan sólo a través de la importación de películas extranjeras se obtiene una idea de lo que se produce en otros lugares. A partir de 1946, las importaciones de películas extranjeras

quedan reguladas, por un lado, indirectamente, por las concesiones a los productores nacionales de los permisos para doblar películas extranjeras y, por otro, directamente, por la concesión de los permisos de importación de películas extranjeras por autorizaciones de doblaje al castellano. Se trasladaron las competencias a la Junta Superior de Orientación Cinematográfica, del Ministerio de Educación Nacional, en cuya mano estaría la aceptación o no del doblaje de películas extranjeras, o si fuese el caso conceder el permiso de exhibición de dichas películas con subtítulos en castellano (Orden Ministerial de 21 de diciembre de 1946).

Hay tres métodos de distribución predominantes:

1. La distribución exclusiva es una distribución restringida, limitada a una o algunas salas. Las películas se estrenan en las grandes ciudades del país.
2. La exhibición en plataforma; el número de copias es entonces más importante. En ambos casos, la reducción del número de copias destinadas a los mercados seguros permite una distribución menos costosa. Por otra parte, también la publicidad será menos costosa, colocándose en medios más cercanos al punto de exhibición.
3. El estreno masivo es el modo de distribución utilizado más corrientemente por las *majors* y las distribuidoras independientes más grandes. La película se estrena en todo el territorio el mismo día con un gran número de copias.

La elección del modo de distribución depende de la película, y sobre todo del potencial de la productora de dicha película. La función de la distribuidora, como se sabe, es la de vender la película, darla a conocer al público, pero también a los compradores potenciales, que podemos encontrar en los mercados del cine y/o en los festivales. Las limitaciones, ya conocidas, del cine español de postguerra sólo propiciaban un modo de distribución, cercano al primer método de distribución que hemos señalado anteriormente. La presentación a festivales o la iniciativa de buscar mercados exteriores sólo se producirá al final de la década, y con películas muy concretas, como fue el caso de *Locura de amor* (1948), producida por Cifesa.

Eso sí, el día en que se estrenaba una película española, se hacía en las mejores salas de la capital, situadas en la Gran Vía madrileña. Suponía todo un acontecimiento, con desfile de trajes de gala y alfombra roja.

Durante los años cuarenta, a pesar de la censura, las restricciones económicas y el cierre de fronteras, se vivieron unos años de efímera gloria cinematográfica con estrellas de cuño hispánico y con poca competencia extranjera. El inicio de la apertura despertó a un cine que se hacía a sí mismo siguiendo paradigmas de Hollywood.

BIBLIOGRAFÍA

- Augros, J. (1996), *El dinero de Hollywood*, Barcelona, Paidós.
- Bordwell, D. (1997), *El cine clásico de Hollywood*, Barcelona, Paidós.
- Caparrós, J. M. (1983), *El cine español bajo el régimen de Franco (1936-75)*, Barcelona, Edicions de la Universitat de Barcelona.
- Cuevas, A. (1999), *Economía cinematográfica: La producción y el comercio de las películas*, Madrid, Imaginógrafo.
- Doménec, F. (1976), *Del azul al verde, el cine español durante el franquismo*, Barcelona, Avance.
- Fanes, F. (1982), *Cifesa, la antorcha de los éxitos*, Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo.
- García, E. C. (1985), *Historia ilustrada del cine español*, Madrid, Planeta.
- Martínez, A. (1989), *Cine Español 1896-1988*. Madrid, Instituto de la cinematografía y de las artes audiovisuales.
- Méndez-Leite, F. (1965), *Historia del cine español*, Madrid, Rialp.