

LA PRODUCCIÓN DE CINE EN ESPAÑA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: UNA APROXIMACIÓN

Autor: Txomin Ansola González¹



1. Introducción.

Inicialmente lo que más llama la atención a la hora de abordar la producción cinematográfica española durante los años noventa son las dos etapas, cada una de cinco años en que se puede dividir la década. La primera, que abarca de 1990 a 1994, se caracteriza por el grave retroceso experimentado por el cine español, que vive su momento más difícil y crítico en 1994, cuando la cuota de mercado cae hasta el 7,02 por ciento. La segunda, que comprende de 1995 a 1999, se distingue por la moderada recuperación del interés del espectador por las producciones nacionales, circunstancia que situó la cuota en el 13,98 por ciento durante 1999.

Este avance significativo en la apreciación de las películas españolas, aunque limitado teniendo en cuenta el nivel tan bajo de que se partía, propició la creación de un clima muy favorable en los medios de comunicación. Estos se lanzaron sin el menor rubor a una intensa campaña propagandística, en la que se dedicaron a glosar las excelencias del cine español y la pretendida edad de oro en la que supuestamente había entrado la cinematografía nacional. Exponente de estado de opinión era lo que escribía Roberto Oltra en la revista "Tiempo de Hoy": "La protección de la cinematografía, iniciada en su día por Pilar Miro, continúa dando resultados. Críticos, público, jurados de los festivales y medios de comunicación dicen que la industria española atraviesa su mejor momento. Incluso califican algunas películas (más de las que debieran) como obras maestras. Es justo, necesario, maravilloso y ya era hora de que sucediese. Pero las cosas cambian. Hay que hablar de ideales, de bohemias... Para hacer cine hace falta talento. Dinero hay. El cine español va bien y todo indica que irá cada vez mejor. Pero, por favor, romanticismos, los justos"².

Esta euforia mediática, sin precedentes, denotaba, una vez más, lo poco que se conocía la historia del cine español, más allá de los tópicos, que repetidos hasta la saciedad han acabado convirtiéndose en lugares comunes. Un ejemplo de ello es lo malas que son las películas españolas y lo buenas que son las estadounidenses. Cuestión sobre la que opinaba Miguel Aranguren en "El Correo Español-El Pueblo Vasco": "He oído tantas veces hablar de la crisis del cine español que paso de página cuando llego a la sección de Cultura y las noticias sólo hablan de la salud económica de una industria que durante la primera veintena de la democracia ha estado en las mismas manos -directores, productores, actores-, sometidos a la más terrible de las dictaduras: la cultural"³. Para a continuación señalar que por ese "motivo, frente a la taquilla del multicine son mayoría los que optan por la magia *made in Usa*; temen que su dinero se malgaste en una historia de poca calidad, soez o aburrida".

Este tipo de argumentaciones planas, que exponen generalizaciones injustas, al realizarse sin ningún tipo de matiz han acabado convirtiéndose en realidades virtuales, que casi nadie se cuestionaba hasta hace muy poco tiempo. Cuando en el fondo no dejan de ser nada más que groseras reducciones de situaciones mucho más complejas, que demandan sus

¹Una primera versión de este trabajo se publicó en la revista francesa *La Licorne* (núm. 58, Poitiers, 2001), con el título de "Notes sur le cinéma des années 90: Une perspective industrielle". Su reelaboración forma parte de una investigación sobre el cine español de los noventa, desde una vertiente económica, adscrita al plan de formación de investigadores del Departamento de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco.

²Roberto Oltra (1998): "Historia de cine", *Tiempo de Hoy*, Madrid, núm. 860, 26 de octubre de 1998, p. 164.

³Miguel Aranguren: "Solos", *El Correo Español-El Pueblo Vasco*, Bilbao, 29 de abril de 1999, p. 34.

correspondientes estudios, para deshacer las inercias y los equívocos sobre los que se ha ido construyendo la historiografía del cine español.

2. Dependencia de las ayudas estatales.

La producción cinematográfica española se ha desarrollado y reproducido desde sus inicios en un permanente estado de crisis, que ha evidenciado su manifiesta incapacidad para crear siquiera un simulacro de industria. Esta preocupante situación ha motivado que la realización de películas haya dependido desde los años cuarenta de las subvenciones estatales, lo que ha mantenido al sector en un completo subdesarrollo económico. Por ello en el momento de analizar la evolución del cine español de los noventa conviene bosquejar de forma sumaria el marco legal que ha regulado las ayudas cinematográficas estatales a la producción durante esta década, ya que su incidencia ha sido un factor determinante en el devenir de la propia industria.

La primera referencia se encuentra en el Real Decreto 3304, sobre protección a la cinematografía española, aprobado en el Consejo de Ministros celebrado el 28 de diciembre de 1983. La principal novedad que aportaba la nueva normativa legal, impulsada por el gobierno socialista catorce meses después de su triunfo electoral del 28 de octubre de 1982, como se encargaba de subrayar en su preámbulo, era la introducción "sin precedentes en nuestro ordenamiento" de "la concesión de subvenciones anticipadas para financiar la producción de películas españolas que pueden alcanzar hasta el 50 por 100 del coste presupuestado de las películas beneficiarias"⁴.

Esta medida, que buscaba "facilitar la producción de películas de calidad, las proyectadas por nuevos realizadores, las dirigidas a un público infantil o las que tengan carácter experimental", provocó, aunque esa no fuera su intención, una grave desestructuración de la poca industria existente al potenciar la figura del director-productor, en detrimento del papel que tradicionalmente desempeñaba el productor, como impulsor de la actividad cinematográfica.

El director, al considerar que la comisión encargada de otorgar las subvenciones sobre proyecto, lo que valoraba era el activo que él representaba optó por prescindir de la búsqueda de una productora que financiase su película y asumir el mismo las tareas de producción, creando una propia. El resultado de este desplazamiento del productor fue una inflación de los costes de las películas, cifrado en torno al 30 por ciento⁵, que se incrementaron desmesuradamente para obtener la mayor subvención posible, y una fragmentación más amplia de la ya de por sí atomizada industria cinematográfica.

A la nutrida nómina de productoras españolas, cuyo rasgo más significativo era su proverbial descapitalización, se le sumó la creación de una pléyade de nuevas productoras sin más recursos y objetivos que aspirar a las correspondientes ayudas anticipadas, ya que la realización de las películas estaba supeditada en la mayoría de los casos a la obtención de las mismas. El incremento de los presupuestos hizo que se convirtieran en el principal recurso financiero para las productoras. Su dependencia, a medida que pasaban los años, se hizo abrumadora: en 1989 su número ascendió a 42 y en 1990 a 33, para una producción de 48 y 41 películas respectivamente.

A las ayudas sobre proyecto había que sumar las complementarias, que eran de dos tipos: A) los premios "Especial calidad", que llevaban aparejados una subvención del 25 por ciento de los ingresos brutos obtenidos en taquilla, y B) una subvención adicional, que representaba entre un 10 y 25 por ciento más para las películas cuyo coste fuera superior a 55 millones de pesetas.

La discrecionalidad con que se concedían estas subvenciones provocó numerosas protestas entre los que no tenían la fortuna de resultar beneficiados por ellas, ya que las únicas ayudas a la amortización de las películas eran las automáticas, que consistían en el 15 por ciento de

⁴Boletín Oficial del Estado, Madrid, núm. 10, 12 de enero de 1984, p. 807.

⁵Porcentaje aportado por el ex director del Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales Miguel Marías. Véase Diego Muñoz: "La mitad de las películas españolas han recaudado menos de la cantidad anticipada por Cultura", *El País*, Madrid, 22 de octubre de 1992, p. 30.

la recaudación obtenida durante los cuatro primeros años de explotación comercial de la película.

A ello había que añadir que otro de los objetivos que se perseguía con la puesta en marcha del Decreto Miró, como era la "adecuada producción y comercialización" del cine español no se estaba consiguiendo. Las consecuencias de las ayudas sobre proyecto afectaron negativamente al conjunto de la industria cinematográfica: "Pero lo cierto es que en el cine español, a partir de 1984, año en que entraron en vigor las 'subvenciones selectivas', han reducido prácticamente a la mitad el volumen de sus producciones, los costes han experimentado un desproporcionado aumento -como resultado de la inflación artificial de los presupuestos, en busca de mayores subvenciones- y la cuota de participación de las películas españolas en los ingresos de nuestro mercado ha descendido a límites alarmantes. Estos índices negativos deben tenerse muy en cuenta a la hora de enjuiciar los mecanismos de la ayuda económica estatal, porque se ha debilitado el tejido creador y profesional, así como el de las industrias técnicas, y las empresas productoras han perdido personalidad y presencia activa como promotoras del complejo cinematográfico"⁶.

En efecto, la recaudación en taquilla de 93 películas (50,27 por ciento) de las 185 que habían recibido ayudas sobre proyecto, durante el periodo comprendido entre 1984 y 1988, era inferior a la subvención que habían recibido. Dándose la circunstancia añadida de que nueve de ellas no se habían estrenado siquiera⁷.

3. Cambio en la política de fomento.

Ante este poco alentador panorama parecía necesario y hasta obligado un cambio de orientación en la política de fomento a la producción de películas. Este se produjo con la aprobación por el Gobierno, el 28 de agosto de 1989, del Real Decreto 1282, en el que junto a "la creación de guiones y las actividades de distribución y exhibición como materias susceptibles de especial protección"⁸, se optaba por reconducir las ayudas sobre proyecto y potenciar las de carácter objetivo, asumiendo "los principios de igualdad y publicidad, proporcionalidad y objetividad como elementos de referencia básicos para la determinación a nivel nacional de las películas o actividades susceptibles de resultar beneficiarias de las ayudas, así como para la fijación de los límites cuantitativos que en cada caso procedan". Los que se establecían para las ayudas sobre proyecto indicaban que éstas no podían superar la inversión del productor ni la cantidad de 50 millones de pesetas, aunque con carácter excepcional se podría alcanzar los 200 millones.

El aspecto más significativo se encontraba en la ampliación de las subvenciones a la amortización, a las que con carácter general podían acceder todas las películas. Junto a las clásicas ayudas del 15 por ciento de los ingresos brutos, que ahora se reducían a los obtenidos durante los dos primeros años frente a los cuatro del anterior decreto, se añadía también una subvención complementaria para las películas que no contasen con ayuda sobre proyecto del Instituto de la Cinematografía y de la Artes Audiovisuales o de otras administraciones públicas, fijándose el importe en el 25 por ciento de los ingresos brutos, aunque ésta no podía superar la inversión del productor ni el 50 por ciento de su coste. Se establecía, igualmente, un tope de 100 millones de pesetas para las ayudas a la amortización, cuando se contase con una subvención previa, y de 200 millones en el resto de los casos. En el capítulo de "Especial calidad" la subvención se limitaba a 10 ayudas de 15 millones de pesetas, que pasaban a otorgarse a los productores. Aunque en la Orden (12-3-90), que desarrollaba esta normativa, se aumentó a 30 millones.

El giro que se había emprendido daba un nuevo paso adelante, dos años después, con el Real Decreto 1773, de 13 de diciembre de 1991, mediante el que se ampliaba el apartado concerniente a las ayudas complementarias, las objetivas. Se establecía una subvención del 33 por ciento sobre la inversión del productor para las películas que durante los dos primeros años obtuvieran unos ingresos superiores a 50 millones de pesetas, aunque no podía superar

⁶Antonio Cuevas (1999): *Economía cinematográfica. La producción y comercio de películas*, Madrid, Imaginógrafo, p. 77.

⁷Diego Muñoz: *art. cit.*

⁸*Boletín Oficial del Estado*, núm. 259, 28 de octubre de 1989, p. 34028.

los 100 millones⁹. Se optaba así por seguir primando el éxito económico en taquilla de las películas.

Las ayudas sobre proyecto, sufren una reformulación importante en 1994, al cumplirse diez años de su entrada en vigor. En la Orden de 24 de enero de ese año se establece "un nuevo sistema sobre proyecto para la realización de largometrajes que favorezca la continuidad de la producción y logre la consolidación del sector, mediante el apoyo de planes de producción de carácter bienal en los que se proponga la realización de tres películas en dos años"¹⁰.

Para poder optar a esta modalidad de ayuda, la empresa que lo solicitase debía acreditar una actividad empresarial cinematográfica o audiovisual durante los últimos cinco años. El importe máximo de la subvención era de 180 millones de pesetas, no pudiendo ser superior a la inversión del productor. Para la tramitación del pago de la ayuda se fijaba tres plazos: el primero a la concesión de la misma; el segundo cuando la primera película se presentase a su calificación por edades y se acreditase el comienzo de la segunda; y el tercero cuando se hubiesen cumplido los mismos requisitos que para el segundo pago, haber acabado la segunda película y haber comenzado el rodaje de la tercera.

Poco tiempo más tarde, una Orden, fechada el 5 de octubre de 1994, reducía las cantidades que tenían que recaudar las películas para acceder a las ayudas complementarias del 33 por ciento sobre la inversión del productor. El nuevo baremo era de 30 millones de pesetas frente a los 50 millones vigentes, cantidad que en el caso de los nuevos realizadores se establecía en 20 millones. Se creaba un tercer caso, en el que se incluían aquellas "películas cuya versión original se realice en alguna lengua oficial española reconocida en el respectivo Estatuto como propia de una Comunidad Autónoma, los ingresos brutos quedan fijados en 10.000.000 de pesetas, siempre que al menos el 50 por 100 de dichos ingresos brutos sean obtenidos por la exhibición de la película en su versión correspondiente a la lengua original"¹¹.

La progresiva redefinición que la administración socialista había ido dando a las ayudas sobre proyecto, pasando de unos criterios "artísticos" a otros "industriales", tienen en la Orden de 9 de enero de 1995 una nueva concreción, ya que se reservan 700 millones de pesetas para destinarlos "mayoritariamente a proyectos, que teniendo un presupuesto inferior a 100 millones de pesetas, incorporen nuevos realizadores, entendiéndose por tales, quienes no hayan dirigido más de dos largometrajes calificados para su exhibición en salas públicas, y a proyectos que por sus especiales características o eminente carácter cultural se consideren de difícil financiación"¹².

Una medida que la Ministra de Cultura, Carmen Alborch, ya había adelantado en septiembre de 1994, durante el Festival de Cine de San Sebastián, cuando manifestaba que no se habían eliminado "las ayudas sobre proyecto, hemos fomentado las ayudas automáticas al entender que tenemos que tener en cuenta si el cine que se produce tiene el reconocimiento de los espectadores. Es un nuevo planteamiento, pero, insisto, no se suprimen las ayudas sobre proyecto"¹³.

4. Continuidad en las ayudas a la producción.

El acceso al poder del Partido Popular, tras su triunfo en las elecciones del 3 de marzo de 1996, no representó ningún cambio en la política cinematográfica que habían ido diseñando los últimos gobiernos socialistas. Esta continuidad tuvo su materialización en el Real Decreto 1039, de 27 de junio de 1997, que recogió con ligeros retoques la legislación vigente. Las ayudas sobre proyecto seguían reservadas para los nuevos realizadores y las

⁹Boletín Oficial del Estado, núm. 301, 17 de diciembre de 1991, p. 40571.

¹⁰Boletín Oficial del Estado, núm. 22, 26 de enero de 1994, p. 2606.

¹¹Boletín Oficial del Estado, núm. 246, 14 de octubre de 1994, p. 32148.

¹²Boletín Oficial del Estado, núm. 9, 11 de enero de 1995, p. 1057.

¹³Colpisa: "Alborch anuncia que el ministerio subvencionará los filmes en función de su respuesta de taquilla", *El Correo Español-El Pueblo Vasco*, 20 de septiembre de 1994, p. 43.

obras experimentales. La cantidad a percibir por las mismas no podía superar la inversión del productor ni los 50 millones de pesetas¹⁴.

En cuanto a las ayudas a la amortización mantenía el porcentaje general del 15 por ciento de la recaudación bruta durante los dos primeros años, y el 25 por ciento y el 33 por ciento para las complementarias, por igual concepto y duración, aunque para las últimas, las referidas a la inversión del productor, elevaba los ingresos que debían recaudar las películas de 30 a 50 millones de pesetas, el nivel que tenían en 1991, tras la reducción que se produjo en 1994, manteniéndose la cantidad tope a percibir en 100 millones. Para nuevos directores y películas de corte experimental cuyo presupuesto fuera inferior a 200 millones de pesetas se fijan unos ingresos brutos de 30 millones de pesetas. La opción por la ayuda complementaria del 25 por ciento o el 33 por ciento había que solicitarla antes de acabar el rodaje de cada título en cuestión.

El importe acumulado de la subvención no podía en ningún caso superar el 75 por ciento de la inversión del productor, ni el 50 por ciento del coste de la película, estableciéndose un tope en 150 millones de pesetas, que se rebajaba a 100 millones para las películas que contasen con ayuda sobre proyecto.

5. Recuperación del cine español.

Los buenos resultados que cosechó la producción cinematográfica española durante los últimos años de la década de los noventa, como ya hemos apuntado anteriormente, desató una corriente de entusiasmo, a todas luces desmesurada, que ha contribuido a proyectar una imagen falsa sobre la verdadera dimensión de la recuperación del cine español, muy alejada de la realidad.

Un solo dato permite situar en sus justos términos el avance experimentado: la cuota de mercado, cuya evolución se recoge en el Gráfico 1, subió durante estos diez años 3,58 puntos, ya que pasó del 10,43 por ciento de 1990 al 13,98 por ciento en 1999. Este incremento, que representa un crecimiento medio anual de 0,35 puntos, no debió invitar a derroches de triunfalismo sino más bien a un cauto optimismo, cuando se estaba tan lejos del 29,76 por ciento que se había conseguido en 1977, y se olvida, interesadamente, que hasta 1984 la cuota fue siempre superior al 20 por ciento, con una sola excepción, la protagonizada por 1979, cuando se logró el 16,28 por ciento¹⁵.

La crisis en que siempre se ha movido el cine español, cuyos rasgos son estructurales y no meramente coyunturales, comienza a presentar a partir de la mitad de la década de los 80 los primeros síntomas de un agravamiento progresivo. Este tiene en 1989 la primera señal de alarma, al situarse la cuota de mercado en el 7,49 por ciento, la cota más baja de los veinticinco años anteriores.

Tomando como referente este claro precedente negativo y preocupante la década de los noventa se iniciaba con una ligera recuperación de 2,94 puntos en 1990 y de 0,19 puntos en 1991, lo que situaba la cuota en éste último año en el 10,62 por ciento. Un respiro momentáneo, que dio paso en los tres siguientes a una continua caída de la cuota, que la llevó hasta el 7,02 por ciento en 1994, porcentaje que marcaba un nuevo mínimo histórico. El resto de los datos de este año negro para el cine español constituyen también récords negativos en todos los apartados: se rodaron 44 películas (35 íntegramente españolas y 9 coproducciones) y se estrenaron 32; en cuanto a la recaudación obtenida por las 304 películas españolas distribuidas fue de 3.099 millones de pesetas y de 6,8 millones de espectadores.

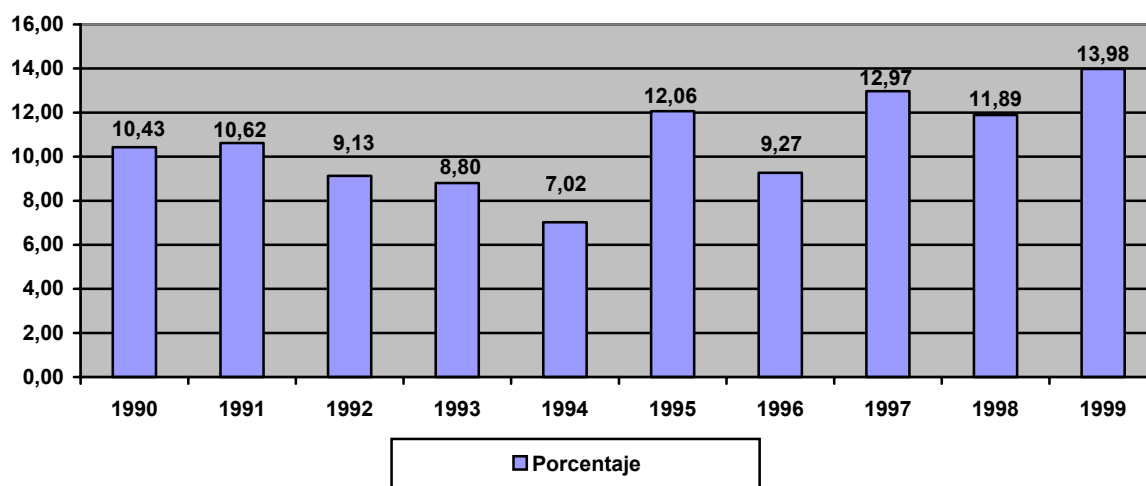
La causa de este descalabro se debió, según describía Josep Torrell en "El Viejo Topo", al boicot que el cine español sufrió por parte de distribuidores y exhibidores. Ambos sectores adoptaron esta medida como una forma de presionar al Gobierno durante la tramitación parlamentaria de la Ley sobre Protección y Fomento de la Cinematografía: "Las tensiones se intensificaron durante la discusión de la nueva ley, entre febrero y mayo de 1994. La principal

¹⁴Boletín Oficial del Estado, núm. 194, 14 de agosto de 1997, p. 24.912.

¹⁵Todos los datos, sobre espectadores, recaudación, cuota de mercado, se han obtenido o elaborado a partir de la información oficial que suministra el Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales en su publicación anual *Boletín Informativo, Películas, Recaudaciones, Espectadores*.

medida de presión -denunciada públicamente por Izquierda Unida, reconocida tácitamente por los distribuidores y comprobada por la prensa- consistió en un boicot al cine español. Distribuidores y exhibidores acordaron no contratar ni estrenar ninguna película española, salvo las 26 cuya explotación había sido acordada con anterioridad al decreto de diciembre. Coincidiendo con el inicio del debate de la ley de cine, las películas españolas desaparecieron prácticamente de la cartelera"¹⁶.

Gráfico 1
Cuota de mercado 1990-1999



Fuente: Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales. Elaboración propia.

Es innegable que esta actitud de distribuidores y exhibidores, que venía precedida por el cierre patronal de los cines, que había tenido lugar el lunes 20 de diciembre de 1993, pudo influir en los malos resultados obtenidos por el cine español en 1994, aunque no fue el motivo determinante, toda vez que la cuota solamente retrocedió en 1,78 puntos en relación con la de 1993. Además, ésta se produjo en un contexto de caída continuada de los resultados obtenidos por la cinematografía española, y tenía un claro precedente en lo ocurrido en 1989, cuando la cuota se situó en el 7,4 por ciento, sin ningún boicot que la condicionase, únicamente cinco décimas superior a la de 1994.

Los motivos de que esto ocurriera así no son imputables, por tanto, a un hecho puntual o aislado, sino que forman parte necesariamente de un contexto más amplio. En el que sin ninguna duda se encuentra el poco interés que ha despertado el cine español entre distribuidores y exhibidores. Tanto unos como otros han estado siempre atentos, y por ello más preocupados por asegurarse su cuenta de resultados con el cine estadounidense, y más en una coyuntura en que las películas españolas constituían un auténtico "veneno para la taquilla". Una actitud habitual dentro de una mentalidad empresarial presidida por la norma del máximo beneficio con el menor riesgo posible.

La tendencia descendente en que se encontraba sumido el cine español toca fondo en 1994. La cuota de mercado sube al año siguiente 5,04 puntos y se sitúa en 12,06 por ciento, una recuperación importante que denotaba que se estaba ante el inicio de un cambio en el interés de los espectadores hacia la producción nacional, que se concretó en un incremento de 4,5 millones de las entradas vendidas.

Este momentáneo repunte al alza, que hay entender cómo lógico, teniendo en cuenta el reiterado retroceso que venían cosechando las películas españolas, por lo que no resultaba especialmente relevante, era explicado en clave triunfalista por Rocío García en "El País": "Mirar al público. Eso es lo que ha hecho este año el cine español. Y el público, siempre desconfiado e infiel, ha vuelto a las salas tras años de darle la espalda. Con una

¹⁶Josep Torrel (1996): "El mercado de las sombras", *El Viejo Topo*, Barcelona, núm. 95, abril, pp. 62-63.

recuperación estimada en 2,5 millones de espectadores con respecto al año pasado, 1995 será recordado como el año del comienzo de la desaparición del estigma maldito sobre el cine español. Los espectadores han llenado las salas, antes tristemente vacías. Y ahí dentro han encontrado una sorprendente variedad de enfoques, de historias y de nombres, muchos de ellos nuevos. Y muchos han salido reconciliados con su cine"¹⁷.

Esta visión idealista de lo que había sucedido, se ha acabado convirtiendo en una muestra elocuente del punto de vista mayoritario que se ha ido diseminando por los medios de comunicación. Estos se han entregado a un ejercicio de desmemoria muy grave sobre la verdadera naturaleza y sentido del cine español, tanto presente como pasado. La mala prensa, cuando no desprecio, con la que se ha despachado habitualmente al cine español se transmutaba de la noche a la mañana en una corriente de opinión favorable, ante el inicio de una coyuntura más propicia, que no ha evolucionado de manera constante hacia arriba, sino que si por algo se ha caracterizado ha sido por un recorrido zigzagueante. De hecho, al año siguiente, la cuota de mercado retrocedió casi tres puntos (2,79 por ciento) y en 1,29 millones el número de asistentes a las salas. En 1997 volvió a subir la cuota hasta el 12,97 por ciento, para caer en 1998 (11,89 por ciento), y ascender hasta el 13,98 por ciento en 1999. Una cuota de mercado inferior a la lograda en 1985 (16,33 por ciento), aunque por contra el número de espectadores, 18,30 millones, era ligeramente superior a los 18,15 millones logrados en ese año.

Ante el grave deterioro en que se encontraba inmersa la producción cinematográfica española en la primera mitad de los noventa y la esperanzadora recuperación que se ha iniciado en su segunda mitad, cabe plantearse una doble pregunta: ¿cómo se había llegado a esa situación? y ¿cómo se había comenzado a salir de ella?. Ángel Fernández-Santos respondía a este doble interrogante desde las páginas de "El País": "En 1975, el cine español entró en su propio mercado en una dinámica de deterioro que en los primeros años noventa se hizo dinámica de extinción: su cuota bajó del 30 al 7. La caída comenzó al desaparecer bruscamente, y no gradualmente, el andamio proteccionista del franquismo"¹⁸.

Proseguía su argumentación de esta forma: "La plena libertad de comercio instaurada por la UCD en 1977-78, tuvo, por ello, aire suicida. El galopante deterioro fue atenuado en 1984 con un gesto ortopédico del Gobierno socialista: un parche protector defensivo (y, por ello, injustamente tratado de proteccionista) que permitió mantener algún tiempo con hilvanes, en precario, la producción. Pero, en vez de plantar cara al fondo de la cuestión, aquel útil parche se prolongó en un inútil parcheo, que no afrontó, sino que aplazó, el problema y, por tanto lo agravó. En 1990-93 se encendieron las alarmas profesionales, y en 1994 se logró un acuerdo de mínimos para una ley reguladora del sector que, tras un año en vigor, ofrece (imprecisos, pero ciertos) síntomas de que es posible vivificar en cantidad y calidad la oferta de cine español".

El análisis de Fernández-Santos es insuficiente en sus apreciaciones. Parece claro que el arranque del retroceso del cine español hay que situarlo temporalmente en la política cinematográfica de libre comercio que la Unión de Centro Democrático impulsó durante el bienio de 1977-78, así la cuota de mercado pasaba del 29,76 por ciento de 1977 al 16,28 por ciento de 1979, aunque no es menos cierto que cuando el Partido Socialista Obrero Español llega al poder en 1982 se habían recuperado 6,57 puntos y se encontraba en el 22,85 por ciento.

El panorama de la producción, lejos de mejorar o cuando menos estabilizarse en ese punto, inició tras el "Decreto Miro" (1983), en el que se creaban las ayudas sobre proyecto, un proceso de deterioro galopante, que colocó la cuota de mercado, seis años después, durante 1989, en el 7,49 por ciento. La situación era tan insostenible que en agosto de ese año se aprobó el "Decreto Semprún" que iniciaba el camino de la reforma de la legislación cinematográfica anterior. Sin romper, de momento, con las ayudas sobre proyecto ni con los premios Especial calidad, se optaba por vincular las subvenciones a los rendimientos de

¹⁷Rocío García: "El cine español mira al público", *El País*, 24 de diciembre de 1995, p. 28.

¹⁸Ángel Fernández-Santos: "Una oculta edad dorada", *El País*, 24 de diciembre de 1995, p. 29.

las películas en taquilla, de esta manera se intentaba atajar el grave momento por el que pasaba el cine español.

A este decreto siguieron otras disposiciones legales, que en un primer momento no impidieron que los resultados obtenidos por la producción cinematográfica española continuaran cayendo. No obstante, sirvieron para ir sentando las bases que permitieron la recomposición de un tejido industrial en grave estado de descomposición. Impulsando así el comienzo de una recuperación tan importante como insuficiente.

Por ello si la acentuación de la crisis más grave por la que ha pasado el cine español fue la consecuencia natural de una política cinematográfica, claramente errónea, impulsada por los socialistas, no es menos cierto que su reconducción también es atribuible a ellos, y no al Partido Popular, a pesar de los esfuerzos que hacían sus dirigentes, como Miguel Ángel Cortés, secretario de Estado de Cultura, para intentar capitalizar en clave claramente partidista la presente mejora de la producción cinematográfica: "Estamos realizando una política estimulante, pero prudente. Todas las medidas que hemos puesto en marcha en los últimos tiempos han funcionado bien y están encaminadas a crear una industria. No hay que olvidar que el Gobierno ni hace películas, ni tiene salas, ni puede obligar a la gente a ir al cine, pero lo que sí hemos hecho es crear unas condiciones para favorecer a los profesionales, como es el buen clima que hay entre los sectores de la distribución, producción y exhibición, algo de lo que estoy especialmente satisfecho"¹⁹.

6. Inversiones de las televisiones.

A parte de la modificación del marco legislativo que rige las ayudas que concede el Estado a la producción, centradas en la amortización en vez de en la financiación, otros dos factores han contribuido a modificar de forma significativa el panorama cinematográfico de los últimos años de la década de los noventa: la participación de los canales televisivos, tanto públicos como privados, en la financiación del cine español y la configuración de varias empresas con amplios recursos financieros, que han comenzado a desarrollar una amplia y continuada producción de películas.

Uno de los objetivos de actuación que se fijó la Federación de Asociaciones de Productores Audiovisuales Españoles (FAPAE) fue el de llegar a diferentes acuerdos con los canales televisivos. Se pretendía lograr un marco estable de relación que posibilitase una financiación continuada para la producción cinematográfica. Respaldo que permitiese la puesta en marcha de las películas y acometer proyectos de mayor coste económico. La iniciativa se fue materializando con la firma de sendos contratos con todas las televisiones, excepto Tele 5, que una y otra vez se negó en redondo a alcanzar ningún tipo de compromiso con la FAPAE.

El resultado de todos ellos se concretó en los 23.650 millones de pesetas que han invertido los diferentes canales televisivos en la compra de derechos de antenas de películas españolas durante el trienio 1997-1999 (Cuadro 1). La principal aportación ha correspondido a Televisión Española con 7.000 millones de pesetas, seguido muy de cerca por Sogecable (Canal+) con 6.400 millones; a continuación se sitúan Vía Digital con 4.550 millones y Antena 3 con 3.000 millones; completando la relación la Federación de Organismos de Radio y Televisión Autónoma (FORTA) con 2.700 millones de pesetas²⁰.

La inversión durante estos años creció debido al incremento de la cuantía y a la incorporación progresiva de los diferentes canales de televisión, de tal forma que los 3.300 millones de pesetas de 1997, se convirtieron en 6.995 millones en 1998 y llegaron hasta los 13.375 millones de 1999, permitiendo que 68 películas producidas en este último año contasen con derechos de antena²¹, una cifra impensable poco tiempo atrás.

¹⁹Ch. L. Monjas: "El cine español produjo en 1998 menos películas pero ganó en rentabilidad", *El Correo Español-EI Pueblo Vasco*, 9 de enero de 1999, p. 46.

²⁰José María Álvarez Monzoncillo (2000): "La producción cinematográfica española de 1999", *Academia*, Madrid, núm. 27, invierno, p. 165.

²¹Ibidem, p. 163.

Cuadro 1					
Inversiones* de las televisiones en cine español (1997-1999)					
Año	Antena 3	Canal Plus	Vía Digital	Televisión Española	FORTA
1997	-----	1.300	-----	2.000	-----
1998	-----	1.500	2.275	2.000	1.200
1999	3.000	3.600	2.275	3.000	1.500

Fuente: *Academia*, núm. 27. Elaboración propia. *En millones de pesetas.

Esta colaboración entre la industria cinematográfica y las televisiones cuenta igualmente desde el 13 de mayo de 1999 con un texto legal que regula las relaciones entre ambas. En esa fecha el Congreso de los Diputados aprobaba la incorporación al ordenamiento jurídico español de la directiva comunitaria sobre la Televisión sin Fronteras. En su artículo 5, apartado 1, la Ley 22/1999, de 7 de junio, establece que los operadores de televisión reservaran al menos el 51 por ciento de su tiempo de emisión anual a la difusión de obras audiovisuales europeas, para lo que deberán dedicar el 5 por ciento de sus ingresos totales del año anterior a la financiación de largometrajes cinematográficos y telefilmes europeos²².

La endémica atomización del sector de la producción cinematográfica española, que en la década de los ochenta vivió un proceso de fragmentación mayor, como consecuencia de la entrada en vigor de las ayudas sobre proyecto, ha seguido siendo una constante durante los años noventa. Aunque dentro de este maremagnum de empresas, las más de las veces creadas para la realización de un proyecto y a continuación desaparecer o en el mejor de los casos llevar una vida sin apenas actividad, también se han constituido compañías con una sólida estructura empresarial, que aspiran a desempeñar no solo un trabajo prologando en el tiempo sino a liderar el sector de la producción.

El caso más emblemático es el de Sogetel/Sogecine, encuadrada dentro del grupo audiovisual Sogecable, que comenzó a funcionar en esta década. Su irrupción fue modesta ya que en 1991 obtuvo 29,43 millones de pesetas. En los tres años siguientes mejoró sus ingresos: 90, 196 y 139 millones. Su despegue se produjo en 1995 con 913 millones de pesetas, que le permitió liderar el ranking de las productoras. Posición que mantuvo hasta 1998, ya que en 1999 retrocedió hasta el segundo puesto, tras ser desplazada por Lolafilms, otro exponente de este tipo de productora.

Dirigida por Andrés Vicente Gómez, e integrada posteriormente en Telefónica Media, la filial que agrupaba a las compañías audiovisuales de Telefónica, tras aumentar su participación accionarial hasta el 70 por ciento después de una ampliación de capital, que situó éste en 3.000 millones de pesetas. Con anterioridad, en 1994, había firmado un contrato para trabajar durante tres años en exclusiva con Sogetel, colaboración que se interrumpió a los dos, tras producir 17 películas. Sobre las razones de la ruptura con Sogetel, antes de concluyera el acuerdo, Vicente Gómez declaraba: "La relación fue satisfactoria, pero al tercer año no se materializaron ni la fluidez ni la coordinación anteriores. Hubo cambios en los ejecutivos en la dirección de las compañías con las que se trataba. Las relaciones personales se desgastaron y hubo diferencias de opinión. Y cuando creí que podía perder mi independencia sometiéndome a ciertos dictámenes, decidí la rescisión del contrato".²³

En la misma entrevista se refería a su posterior asociación con Telefónica en estos términos: "Como para hacer películas en estos momentos es necesario contar con empresas fuertes, financiadas, con recursos, con acceso a los bancos, etcétera, quise fortalecer la productora

²²Boletín Oficial del Estado, núm. 136, 8 de junio de 1999, p. 21768.

²³Beatrice Sartori: "Entrevista con Andrés Vicente Gómez", *El Mundo*, Madrid, Suplemento *La Esfera*, 19 de mayo de 1998, p. 7.

con un socio que tuviera la importancia del grupo Prisa. Y lo encontré inmediatamente en Telefónica, que está muy interesada en extenderse en el negocio audiovisual".

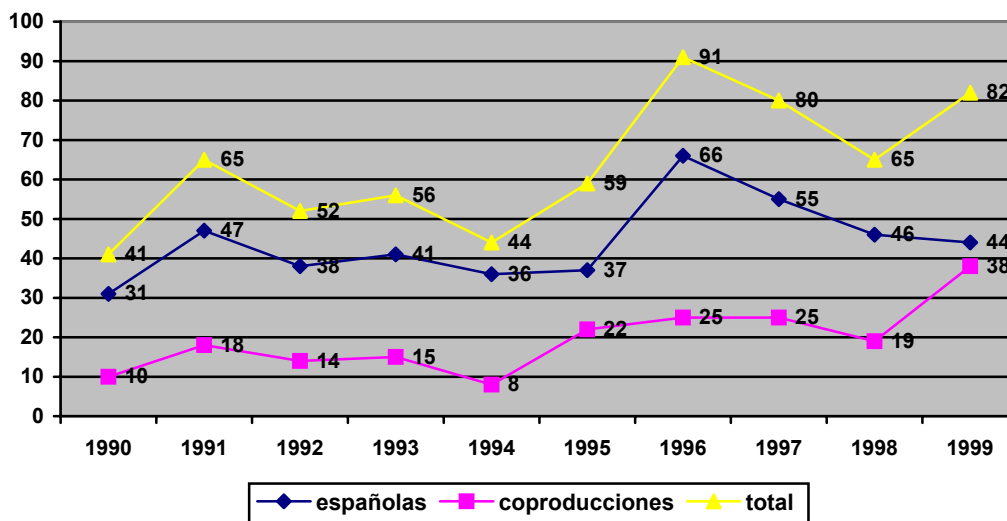
Junto a Sogetel y Lolafilms existen otras empresas, aunque en un registro menor, como son Cartel, Tornasol, Aurum Producciones, Enrique Cerezo, Sogedasa y Alta Films, que también han mantenido una producción continuada.

7. Aumenta la producción

La década de los noventa se ha cerrado para el cine español con un innegable saldo positivo. Las 41 películas producidas en 1990 (31 totalmente españolas y 10 coproducciones) se ha convertido durante 1999 en 82 (44 íntegramente nacionales y 38 coproducciones), lo que significa un crecimiento del cien por cien. La evolución ha sido más positiva en el terreno de las coproducciones, que han subido el 280 por ciento, frente al escaso 41,94 por ciento de las producciones nacionales (Gráfico, 2).

Este dato revela el importante papel que están comenzando a desempeñar las coproducciones en la cinematografía española. Es esta una consecuencia del reto de comercializar las películas en los mercados internacionales, ya que el mercado nacional es totalmente insuficiente para amortizarlas. La necesidad de hacer películas más competitivas lleva aparejado incrementar de forma notable los presupuestos, lo que implica, a su vez, mayores inversiones y tener que compartir los riesgos que suponen éstas con otras productoras foráneas.

Gráfico 2
Películas producidas (1990-1999)



Fuente: Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales. Elaboración propia.

El número de espectadores también se ha incrementado significativamente durante los años noventa. La década se abrió con 9,91 millones de asistentes a las salas y se cerraba con 18,15 millones, cantidades que reflejaban un crecimiento de 8,23 millones (83,04 por ciento). La recaudación, en consonancia con estos resultados, pasaba de los 3.313 millones de pesetas de 1990 a los 11.537 millones de 1999, este aumento de 8.224 millones refleja una subida del 248,23 por ciento.

Las cifras anteriores confirman de manera gráfica el cambio de tendencia que se ha operado en la cinematografía española durante la segunda mitad de los noventa, aunque debido a la estructura productiva del cine español han sido muy pocas las compañías que se han beneficiado de esta situación de bonanza. Hay que tener en cuenta que su perfil medio "es el de una sociedad limitada con una mínima infraestructura estable.

Generalmente, nace para producir una película de bajo presupuesto, cobra la subvención y se disuelve"²⁴.

De hecho la concentración de los ingresos, (Cuadro 2), ha sido una constante durante toda la década. Las 20 películas más taquilleras de cada año absorben una cuota de mercado media anual de 79,53 por ciento de la recaudación, oscilando entre el 65,16 por ciento de 1996 y el 83,12 por ciento de 1994.

Cuadro 2						
Cuota de mercado de las veinte películas más taquilleras (1990-1999)						
Año	Título / Recaudación	1	5	10	15	20
1990	Aquí huele a muerto 482.748.698	16,42%	60,56	73,97	78,95	81,83
1991	Tacones lejanos 729.949.800	21,46%	51,62	71,50	78,64	82,97
1992	La conquista del paraíso 429.400.712	12,89%	42,99	61,37	74,77	81,93
1993	Belle époque 625.963.230	17,62%	49,38	63,84	72,25	78,18
1994	Todos los hombres sois iguales 410.796.230	13,25%	47,29	66,81	76,97	83,12
1995	Two much 764.419.045	13,03%	42,22	65,24	74,42	80,09
1996	Two much 369.038.778	7,20%	29,01	44,73	56,62	65,16
1997	Airbag 1.152.298.241	15,07%	44,69	63,86	73,49	80,19
1998	Torrente, el brazo tonto de la ley 1.706.150.244	21,33%	51,53	68,48	76,25	81,13
1999	Todo sobre mi madre 1.220.699.779	10,58%	38,13	59,94	72,65	80,05

Fuente: Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales. Elaboración propia.

Un análisis más detallado de como se distribuye el dinero entre ellas nos muestra que la película que encabeza la lista recauda por término medio el 14,83 por ciento (máximo de 21,46 por ciento en 1991 y mínimo del 7,20 por ciento en 1996); mientras que a las cinco primeras le corresponden el 45,77 por ciento (máximo del 60,55 por ciento en 1990 y mínimo de 29,01 por ciento en 1996). Si ampliamos la cifra a 10 y 15 películas tendremos un 64,20 por ciento (máximo del 73,96 por ciento en 1990 y mínimo del 44,72 por ciento en 1996) y el 73,43 por ciento (máximo del 78,92 por ciento en 1990 y mínimo del 56,62 por ciento en 1996), respectivamente. En la producción de estas doscientas películas, que han recaudado casi el 80 por ciento de los ingresos globales de toda la década, han intervenido 54 empresas.

8. Comercialización de las películas.

Otra de las grandes carencias que recorre el cine español es su inadecuada comercialización de las películas, tanto en el mercado interno como en el internacional. No sirve de nada producir cada año más o menos películas si estas no contribuyen a generar los ingresos con los que abordar nuevos proyectos, para lo cual el estreno de las películas en las condiciones más favorables es determinante en la rentabilidad que puedan obtener en los cines. Este primer paso en el ciclo económico que toda película debe recorrer es vital para asegurarse la más favorable explotación en el resto de las ventanas: vídeo, televisión, en sus diferentes modalidades, y en las ventas al extranjero.

²⁴Carlos Reviriego (1999): "¿Es rentable el cine español?", *Actualidad Económica*, Madrid, núm. 2123, 1 al 7 de marzo, p. 32.

Es esta una cuestión que se sigue sin abordar con detenimiento y a la que en muchos casos no se le concede la importancia que tiene. Toda película asume un componente económico, en cuanto mercancía que hay que vender, que se debe contemplar a la hora de plantearse su rodaje. Por ello iniciar éste sin tener asegurada su distribución supone asumir un riesgo e incertidumbre añadido al que ya conlleva la producción de una película, pues muchas veces conduce a que no se llegue a estrenar como ocurre cada año con un parte de la producción cinematográfica española.

A ello hay que añadir el hecho de que contar con una distribuidora no garantiza que la película vaya primero a estrenarse, y segundo que lo haga en unas condiciones mínimas que no la condenen de antemano al fracaso. Esto que no sucede de manera circunstancial o aislada sino con demasiada frecuencia se debe a que el mercado cinematográfico español está dominado por las multinacionales estadounidenses que son las que imponen su ley, directamente o a través de sus socios locales, en la comercialización de las películas. Este control no solo se ejerce sobre sus propias películas, sino que también sucede con las producciones nacionales.

En este sentido tenemos que durante la primera mitad de la década de los noventa las sucursales de las empresas estadounidenses encabezaron el ranking de las distribuidoras que más recaudaban con las películas españolas: United Internacional Pictures (UIP), en tres ocasiones (1990, 1992 y 1993), y Warner Española (1991) y Columbia Tri-Star (1994), en una cada una, así lo certifican. En la segunda mitad se rompe este monopolio cuando Sogepaq Distribución (1996) y Alta Films (1997) acceden a liderar el mercado de la distribución del cine español, aunque la presencia estadounidense sigue siendo mayoritaria, con Columbia Tri-Star (1995 y 1998) y Warner Sogefilms²⁵ (1999).

En el sector de la distribución, al igual que ocurre con el de la producción, asistimos nuevamente a una concentración de los ingresos en muy pocas empresas. Durante el período 1990-1999 la media de la primera empresa que más recauda cada año es del 33,38 por ciento (máximo de 48,72 por ciento en 1994 y mínimo de 23,98 por ciento en 1995); las cinco primeras compañías suman el 87,59 por ciento (máximo del 90,66 por ciento en 1994 y mínimo de 75,54 por ciento en 1999); mientras que las diez primeras distribuidoras totalizan el 96,40 por ciento (máximo de 97,99 por ciento en 1995 y 93,33 por ciento en 1990).

Una nueva muestra de la visión idealista que preside el discurso dominante sobre el cine español de los noventa la encontramos en el informe publicado por la revista *Academia*, titulado "La producción cinematográfica española de 1999", donde se ofrece una interpretación en exceso optimista sobre los cambios que se han operado en el sector de la distribución: "Según se ha ido afianzado el cine español en los últimos años, al calor del desarrollo de las diferentes ventanas de amortización, el control de la distribución en las salas cinematográficas por parte de empresas norteamericanas ha decaído. Si a principios de los noventa el control era oligopólico -había llegado a niveles cercanos al 90 por ciento-, en 1998 se había reducido al 60 por ciento de la recaudación"²⁶.

Un repaso a los datos de esos años nos lleva a constatar que los porcentajes que se ofrecen son erróneos. En 1990 la cuota de mercado de las multinacionales estadounidenses, tomando como referencia los ingresos de las diez principales empresas era del 62,38 por ciento. Nueve años después, en 1999, el porcentaje no sólo no había disminuido sino que había aumentado en 6,93 puntos hasta llegar al 69,31 por ciento. En cuanto a la cuota sobre las películas españolas tenemos que las distribuidoras multinacionales controlaban el 62,17 por ciento en 1990, reduciéndose éste, en 15,40 puntos, hasta el 46,67 por ciento en 1999. Indicar, no obstante, que la cuota máxima durante estos años fue del 84,52 por ciento en 1994 y la mínima de 35,28 por ciento en 1996, fecha a partir del cual han ido ganando nuevamente terreno. No parece congruente por tanto expresar que tan "significativa pérdida de mercado se ha debido fundamentalmente al papel desempeñado por distribuidoras españolas independientes que han sabido entender este negocio desde una

²⁵Warner Sogefilms esta formada por Warner Bros y Soqepaq, integrada esta última en el grupo audiovisual Sogecable. Ambas empresas, junto con el grupo de exhibición y distribución portugués Lusomundo, están presentes también en campo de la exhibición a través de Warner Lusomundo Sogecable.

²⁶José María Álvarez Monzoncillo, *art. cit.*, p. 147.

estructura empresarial de imbricación entre la producción, distribución y exhibición. Se han aprovechado del desinterés de las multinacionales por el cine español, y más cuando se generalizó la compra-venta de licencias de doblaje"²⁷.

¿A que empresas independientes se refiere? Creemos interpretar que a Lauren, Sogepaq y Alta, a las que se alude en un párrafo posterior, aunque se dejan fuera a Líder y Tripictures. Todas ellas, excepto Alta, nutren sus catálogos mayoritariamente con material de empresas estadounidenses, por lo que su cuenta de resultados depende mayoritariamente de contar o no con ese material.

El caso de Lauren, en este sentido, es paradigmático, su cuota de mercado pasó del 3,42 por ciento en 1993 al 23,03 por ciento en 1995, para situarse en el 9,62 por ciento en 1999. Esta variación tan importante en los porcentajes está en función del antes y el después de la comercialización de los productos de Buena Vista (Walt Disney), que realizó durante tres años. Luego la independencia de que gozan estas empresas es muy relativa e incluso su propia subsistencia está supeditada a que las multinacionales asuman directamente o no la distribución, como ha ocurrido desde comienzos de los noventa, cuando las majors estadounidenses desplazaron a sus socios locales, pasando a gestionar sin intermediarios la explotación de sus películas, lo que provocó que desaparecieran empresas como CB Films, In-Cine y Filmayer, que hasta ese momento se habían encargado de realizar esa tarea. Prosigamos con otro párrafo, en el que nos volvemos a encontrar con apreciaciones equivocadas: "Estas distribuidoras entraron en la producción a inicios de los noventa y necesitaban de una distribución adecuada para maximizar ingresos. La agresividad y el saber de algunos profesionales han permitido en la actualidad contar con distribuidoras independientes que defienden y ganan con el cine español. Alta Films, Lauren Films y la extinta Soqepaq Distribución son un claro exponente de esta realidad"²⁸.

Antes de nada señalar que las distribuidoras españolas también han ganado dinero distribuyendo cine español en épocas anteriores, por lo que no es algo que haya ocurrido solamente ahora. Pero ciñéndonos a las tres que se citan digamos que para Alta Films y Sogepaq Distribución la apuesta por el cine español ha sido una realidad, que se ha traducido también en los ingresos, no así en el caso de Lauren Films.

En 1990 la cuota de mercado del cine español de Alta era del 0,09 por ciento, manteniéndose en los años siguientes en un nivel muy modesto, sus mayores ingresos se encontraban durante estos años en 1993, con el 4,02 por ciento. Las cosas cambiaron a partir de 1995, año en que alcanza el 23,22 por ciento, porcentaje que mantendrá hasta 1998 por encima del 20 por ciento, aunque sin llegar a superar el alcanzado en 1995, reduciéndose hasta el 8,88 en 1999.

Sogepaq Distribución, *join venture* formado por Sogepaq S.A. y Polygram, que describe una trayectoria similar a la de Alta, tiene unos comienzos modestos con una cuota del 2,06 por ciento en 1993 y de 1,86 por ciento en 1994. Su despegue se produce en 1995 cuando consigue el 22,15 por ciento y prosigue en 1996 con el 29,03 por ciento. A partir de este momento inicia un retroceso, que se acentúa a partir de 1998, con el 9,98 por ciento, momento en el que Sogepaq pone punto y final a su colaboración con Polygram y pasa a integrarse en Warner Sogefilms.

El recorrido de Lauren ha sido el inverso que el de las dos compañías anteriores. Inicio la década con mucha fuerza, logró una cuota del 21,68 por ciento en 1990 y del 14,76 por ciento en 1992. El resto de los años noventa presenta un balance muy pobre, que nunca ha sido superior al 2,5 por ciento. Si nos detenemos en analizar la evolución de los últimos cuatro años comprobamos que el 2,27 por ciento de 1995 marca el comienzo de una etapa de regresión continua, que sitúa el porcentaje en el 0,87 por ciento (69,83 millones de pesetas) en 1998.

Podemos indicar, por tanto, que el papel desempeñado por Lauren en la distribución del cine español, que ha ido de más a menos, ha sido poco significativo en el conjunto de esta década. Es más, si comparamos sus resultados con los obtenidos por Lolafilms, con tan sólo dos años de actividad, los de 1998 y 1999, nos encontramos que el balance de esta última

²⁷Ibidem.

²⁸Ibidem, p. 148.

es mucho más positivo para el cine español que el que ofrece Lauren. De hecho el consejero delegado de esta última, Antonio Llorens, preguntado por el porcentaje de cine español con el que trabaja su empresa, comentaba: "El que puede coger, el que le dan, el que puede comprar. Quizá el problema sea que no residio en Madrid y no me lo ofrecen. Y es que los productores españoles, cuando tienen una buena película, la ponen directamente en manos de las distribuidoras multinacionales de Estados Unidos"²⁹.

9. Incremento de las pantallas.

Señalar, por último, que la recuperación del cine español en la segunda mitad de los noventa corre en paralelo al progresivo aumento del número de pantallas. La década se iniciaba con el final de la larga crisis de la exhibición cinematográfica, cuyo origen se remontaba a 1968 cuando el censo de los cines era de 7.761.

A partir de entonces el espectáculo cinematográfico fue perdiendo atractivo para la gente al ir ampliándose las posibilidades de ocio y entretenimiento, como las que posibilitaron inicialmente el automóvil y la televisión. A las que se unió posteriormente el acceso para importantes capas de la sociedad, a medida que aumentaba el nivel de instrucción y la mejora de las condiciones de vida, del disfrute de otros productos culturales: lectura de periódicos y libros, y la adquisición de equipos de música y vídeo, que permitieron el consumo en la privacidad del hogar de todo tipo de bienes culturales.

A la vez que el cine retrocedía, sobre todo en las zonas rurales, donde prácticamente ha desaparecido, se reforzaba su carácter eminentemente urbano y se concentraba en la ciudades más pobladas. En 1968 "el 23 por ciento de las pantallas de exhibición se hallaban en municipios con más del 100.000 habitantes, en 1992 su porcentaje era el 52 por ciento"³⁰. El retroceso de la exhibición cinematográfica tocaba fondo en 1990, fecha en la que las pantallas se situaban en 1.773. Los tres años siguientes se pueden considerar un periodo de transición en el que se dio un incremento de las pantallas en 1991 (31) y 1992 (1), y un retroceso en 1993 (16). El despegue se produjo a partir de 1994, con 1.930 pantallas, y desde entonces hemos asistido a un incremento anual constante, que ha colocado su número durante 1999 en 3.343, lo que supone que en la década de los 90 han aumentado en 1.570 (88,55 por ciento). La mayoría de las nuevas pantallas corresponden a los modernos complejos cinematográficos que se han ido construyendo en las periferias de las ciudades, muy alejadas de los cascos urbanos y de los centros de las ciudades, que habían sido la tradicional ubicación de los cines.



Nº de Registro: AA6.0307.35

²⁹Ernesto García (2000): "Entrevista con Antonio Llorens", *El Periódico del Festival de la 4 Primavera Cinematográfica de Lorca*, Lorca p. 26.

³⁰Víctor Fernández Blanco (1998): *El cine y su público en España. Un análisis económico*, Madrid, Fundación Autor, p. 21.