



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Teoría y Técnica de la Producción Audiovisual

Profesora: Rocío de la Maya



INTRODUCCIÓN GENERAL

La producción audiovisual española constituye un importante sector económico y empresarial. En la asignatura trataremos de definir y evaluar el Sector de la Producción Audiovisual.

El estudio de este sector se llevará a cabo bajo dos enfoques principales:

- Visión del sector en su vertiente económica y empresarial
- Visión del sector en su proceso de internacionalización

No obstante, a pesar de la importancia y prioridad del enfoque “económico-empresarial-internacionalización”, también es cierto que el sector de la producción opera en un contexto eminentemente artístico y cultural, de forma que hay múltiples aspectos artísticos y culturales que también interesa recoger y analizar, por constituir la más genuina expresión de la actividad sectorial.

En este sentido, es innegable que el sector puede ser valorado o contemplado como una interesante vía potencial de generación de imagen del país, capaz de generar importantes sinergias en el área de promoción exterior.



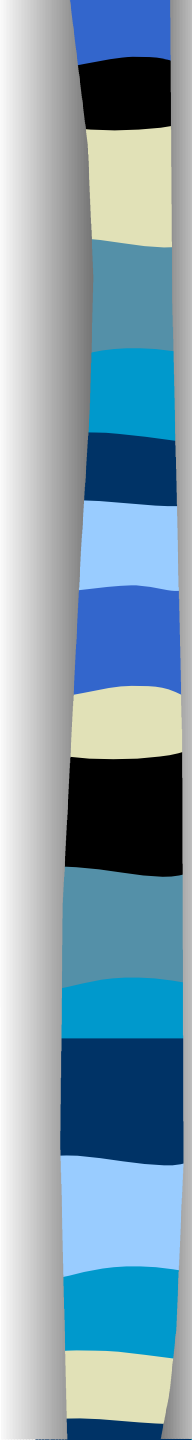
En la primera parte de la asignatura perseguiremos la consecución de los siguientes objetivos:

- Identificar y definir la estructura y dimensión económico-empresarial del sector a través de sus más significativas magnitudes básicas.
- Aportar un actualizado diagnóstico sectorial, incluyendo su actividad operativa.
- Efectuar una valoración del potencial exportador y de las necesidades y posibilidades de una mayor internacionalización del sector.

Por otra parte, la asignatura se centra, básicamente, en el análisis de las actividades relacionadas con la “fabricación” y distribución de productos de ficción, ya sea para cine, televisión o vídeo: largometrajes, cortometrajes, series, miniseries, sitcom, tvmovies, documentales o algunos concursos o programas de entretenimiento.

Es decir, el ámbito de estudio será, en concreto, el siguiente:

- La producción de cine (largometrajes y cortometrajes).
- La producción para televisión (series, miniseries, tvmovies, programas, documentales, etc.)
- La distribución de tales producciones.



Estas tres grandes líneas de productos y servicios audiovisuales configuran la parte más importante de lo que podría denominarse el gran Sector de Producción Audiovisual español.

Pero no son las únicas partes integrantes de esa gran estructura sectorial, puesto que hay dentro de la misma otras líneas de actividad, también importantes: industrias técnicas o auxiliares, las producciones publicitarias o institucionales, exhibición en salas, etc.

Por otra parte, resulta prácticamente imposible delimitar claramente dónde empieza y dónde acaba el alcance real de dichas actividades: no existen fronteras nítidas, con conexiones e interdependencias numerosas e importantes.



TEMA 1: SISTEMA ECONÓMICO CINEMATOGRAFÍCO Y DE TV

1.1 INTRODUCCIÓN: PRINCIPIOS GENERALES

1.2 SUBSISTEMA CLÁSICO

1.3 CIRCULACIÓN ECONÓMICA EN EL SUBSISTEMA CLÁSICO

1.4 SUBSISTEMA NUEVO

1.5 CIRCULACIÓN ECONÓMICA EN EL SUBSISTEMA NUEVO

1.6 SUBSISTEMA ATÍPICO: SERIES Y TVMOVIES



1.1 INTRODUCCIÓN: PRINCIPIOS GENERALES

Considerada industrialmente, la cinematografía constituye un **Sistema Económico Complejo**, cuyos elementos veremos más adelante, y la misión de la **Economía Cinematográfica** es contemplar detenidamente cada uno de estos elementos por separado, estudiar sus relaciones, sus dependencias, y determinar finalmente cuáles son las condiciones para mantener en **equilibrio** el Sistema.

En la realización de una película concurren colaboraciones humanas y materiales tan diversas como las siguientes:

- Empresas especializadas en la producción con inversión de fuertes capitales.
- Establecimientos y maquinaria técnica (estudios de filmación, sonorización, laboratorios, etc.).
- Industrias auxiliares de servicios (vestuario, atrezzo, maquinaria de rodaje, etc.).
- Elementos creadores y artísticos (guión, director, música, intérpretes, etc.).
- Elementos técnico-artísticos (decoración, fotografía, montaje, etc.).
- Técnicos y especialistas diversos.



En esa concurrencia de colaboraciones tan diversas y complejas radica la dificultad de asegurar “a priori” la calidad final de la película.

El sistema cinematográfico está formado por los tres sectores clásicos de todo proceso económico:

PRODUCCIÓN	→	Constituido por la industria de la producción , es decir, las empresas productoras que <u>promueven</u> y <u>realizan</u> las películas.
DISTRIBUCIÓN	→	Comprende el <u>comercio</u> del producto ya fabricado (la película); su <u>distribución</u> a los cines del país respecto al mercado interno y su posible <u>exportación</u> a los mercados extranjeros. La organización de esta rama comercial está a cargo de las empresas distribuidoras .
CONSUMO	→	Compuesto por la exhibición , es decir, los cines, que hacen posible la <u>proyección</u> al público de la película, esto es, el acto final del proceso económico, el del consumo por el espectador del producto película.



PRINCIPIOS DE LA FABRICACIÓN Y EL COMERCIO DE LAS PELÍCULAS

Los principios que presiden la fabricación y el comercio de la mayoría de los bienes no son aplicables, al menos en términos generales, a la Cinematografía.

Este especial comportamiento se debe, especialmente, a los siguientes principios que rigen la Economía Cinematográfica:

1. **No existe producción nacional que sea suficiente, en cantidad y variedad, para cubrir las necesidades de su propio mercado.**

DATOS SALAS DE EXHIBICIÓN EN ESPAÑA 2005

Número de cines: 1052

Número de pantallas: 4401

Películas exhibidas: 1730

Producción española: 142 largometrajes

2. Ninguna producción nacional consigue amortizar sus películas tan solo en el mercado propio.

3. Cada película es un prototipo, un modelo, y sólo es posible la fabricación en serie dentro de su propio ciclo de producción (multiplicación de copias).

4. La fabricación de una película supone el empleo de elevados capitales, cuya posible recuperación, sometida a la explotación comercial de la misma, es muy lenta por ser su consumo de carácter sucesivo. Mucho tiempo entre producción y explotación.



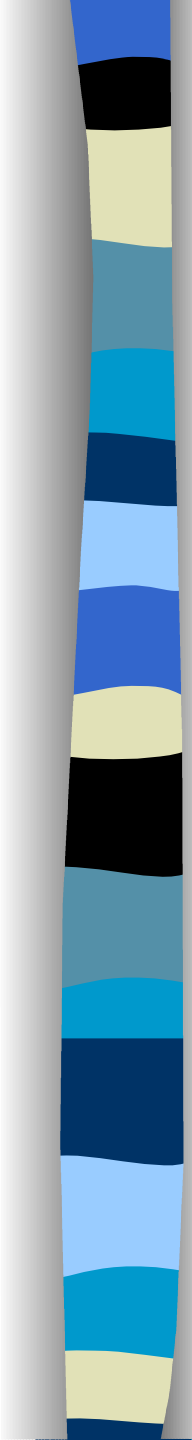
5. No existe una relación, al menos directa, entre las inversiones efectuadas en una obra cinematográfica y su resultado. No existe criterio para fabricar películas de seguro éxito comercial y, en consecuencia, no es posible calcular “a priori” el valor económico final de una película. En resumen, no es posible prever cuando se realiza una película el número de espectadores que querrán verla: demanda subjetiva.



CONSECUENCIAS DE LOS PRINCIPIOS

Las consecuencias que se derivan de estos principios y que dominan, por tanto, la producción y el comercio de películas son:

- A. La industria cinematográfica se enfrenta a un nivel de riesgo superior al de otras producciones de bienes (por la incertidumbre de las previsiones).
- B. La producción de películas precisa de una situación excepcional de financiación (elevadas inversiones por unidad de obra y lenta recuperación de las mismas).
- C. El comercio internacional tiene en la cinematografía un carácter imprescindible (la importación y exportación de películas, la concurrencia, es absolutamente necesaria).



El crecimiento del sector de la televisión y el video doméstico en los últimos años han convulsionado la economía cinematográfica y ello ha servido para invalidar, en gran medida, el Sistema Cinematográfico compuesto únicamente por los tres sectores señalados anteriormente: PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y EXHIBICIÓN CINEMATOGRAFICA.

Hoy, dicho sistema, sólo es una parte del todo, es decir, es un SUBSISTEMA.

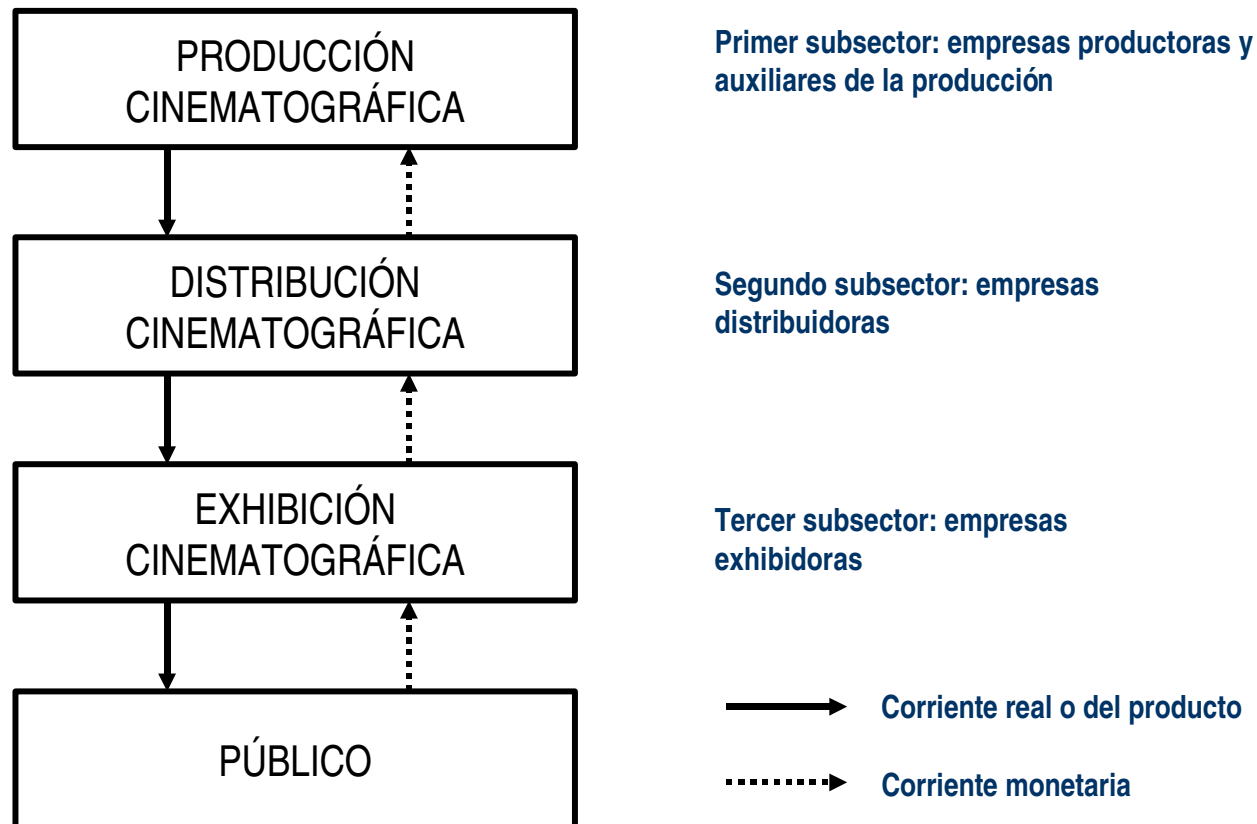
Así, podemos realizar una descomposición de la realidad económica cinematográfica de tal forma que nos aparezcan varios subsistemas que integrarán el actual Sistema Económico Cinematográfico.

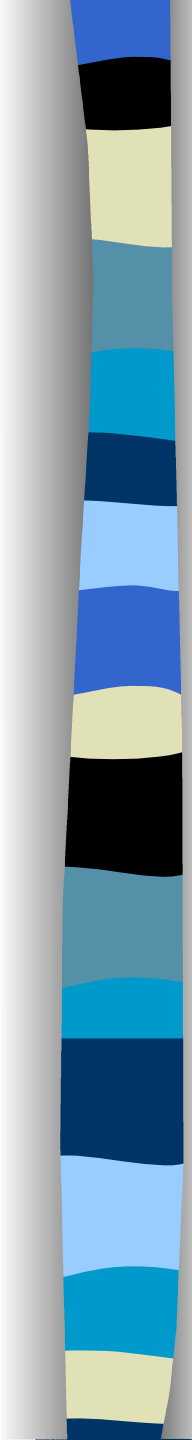
Esta descomposición sólo es posible desde un punto de vista teórico y por ello debemos realizar una clasificación en función de las diferentes formas de exhibición del producto película:

- Cuando la exhibición de la película se haga exclusivamente a través de la sala: **SUBSISTEMA CLÁSICO.**
- Cuando la exhibición de la película se haga a través de la sala, el video doméstico y la televisión : **SUBSISTEMA NUEVO.**
- Cuando la exhibición de la película se haga única y exclusivamente a través de la televisión : **SUBSISTEMA ATÍPICO.**

1.2 SUBSISTEMA CLÁSICO

La estructura del subsistema clásico se puede reducir a la existencia de tres grandes sectores empresariales: Producción, Distribución y Exhibición Cinematográfica.



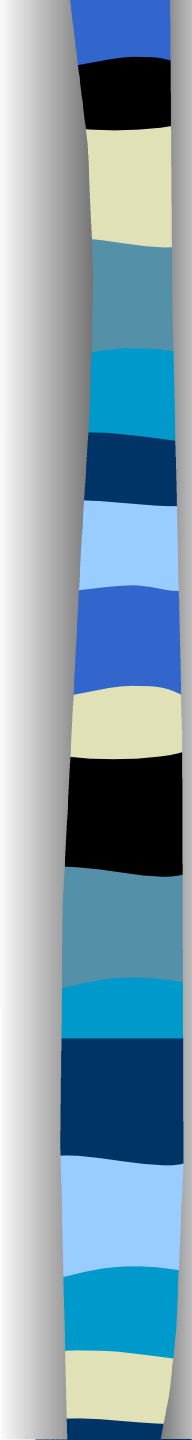


Lo primero que descubrimos al acercarnos a este sistema es que la Distribución cumple una labor de intermediación entre la Producción y la Exhibición. No existen relaciones comerciales directas, muy características en el nacimiento de la industria.

En los primeros tiempos las productoras trataban directamente con los cines, que en su mayoría eran ambulantes. La copia era negociada como una mercancía y adquirida en propiedad. Posteriormente, surgirá la **venta de derechos** y el **alquiler** de la copia.

La corriente real, la que realiza la película, la lleva desde las productoras a los cines y finalmente al público. La corriente monetaria, el dinero que se recauda en taquilla, efectúa el camino inverso, repartiéndose entre los diferentes sectores en formas y maneras que veremos más adelante.

El subsistema clásico sigue teniendo un peso muy importante dentro del sistema, a pesar de la competencia de la televisión y el video, lo que provocó una crisis y reestructuración del mercado de salas. Es decir, no es algo residual o histórico.



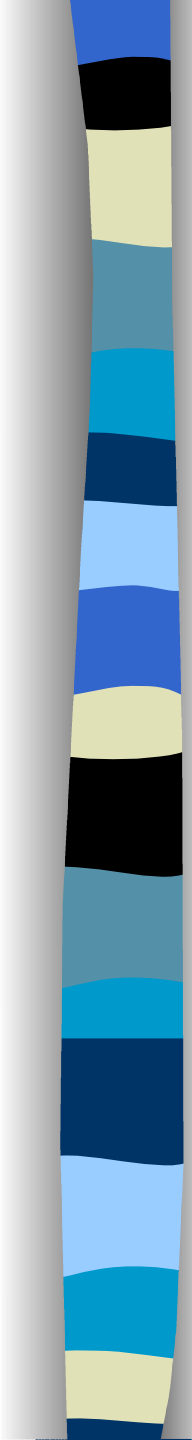
Vamos a estudiar ahora los rasgos estructurales de las unidades empresariales que se encuentran en los tres sectores para, finalmente, analizar las relaciones entre ellos:

1.2.1 SUBSECTOR DE PRODUCCIÓN CINEMATOGRÁFICA

Dentro de este sector nos interesa fijarnos en la denominada genéricamente empresa productora, para así distinguirla del resto de empresas que gravitan dentro del sector y que no son empresas productoras en sentido estricto, sino empresas auxiliares de producción.

En el marco de este subsistema, la empresa productora sería la que:

- 1) Orienta y organiza los oportunos procesos de producción.
- 2) Asume la labor de promocionar y financiar directamente las producciones cinematográficas y, por consiguiente, recae sobre ella en primera instancia el riesgo empresarial de producción.
- 3) Posee siempre la titularidad del derecho de explotación comercial de la película.



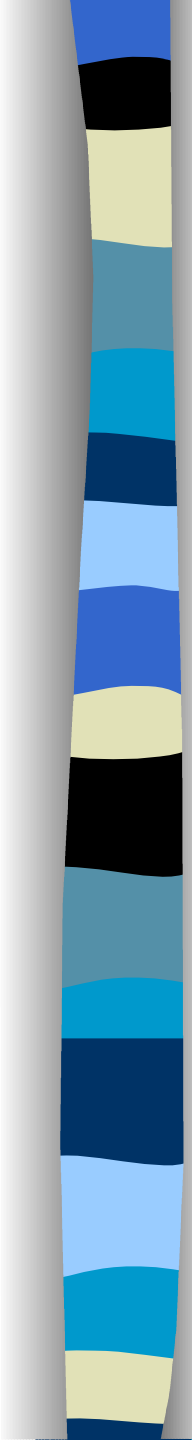
En vista de estos rasgos, las empresas productoras constituyen el núcleo del sector y, por tanto, la empresas auxiliares (laboratorios, estudios de rodaje, sonorización, etc.) tienen un cierto carácter de satélite, con una clara relación de dependencia funcional respecto a las empresas productoras.

Las empresas auxiliares, en cuyo origen encontramos la proliferación de pequeñas dimensiones empresariales, juegan un papel de vital importancia dentro del sector, incluso para la financiación del mismo a través de los pagos diferidos.

1.2.2 SUBSECTOR DE DISTRIBUCIÓN CINEMATOGRÁFICA

En el marco de este subsistema, las funciones de las empresas distribuidoras son:

- 1) Ejercer la labor de intermediación comercial, situándose entre las empresas productoras y las exhibidoras.



2) Contribuir a la resolución del problema económico financiero de los procesos de producción en algunas ocasiones y ayudar casi siempre a la resolución del mismo problema en la comercialización de la película. Tanto en un caso como en otro mediante los llamados adelantos garantizados de distribución, que constituyen el mayor riesgo empresarial de este sector.

1.2.3 SUBSECTOR DE EXHIBICIÓN CINEMATOGRAFICA

En el marco de este subsistema, las empresas exhibidoras cumplen las funciones siguientes:

- 1) Hacen posible el consumo por parte del público del producto película, mediante la disposición del establecimiento o local adecuado y es aquí dónde radica el riesgo empresarial de esta actividad.
- 2) Interpretan, en primera instancia, los gustos del público.



1.3 CIRCULACIÓN ECONÓMICA EN EL SUBSISTEMA CLÁSICO

Las relaciones entre los sectores encuadrados en el subsistema clásico constituyen el nervio vital del subsistema nuevo, que estudiaremos más adelante.

Los ingresos que provienen de las salas han perdido importancia económica con el paso del tiempo (aunque siguen siendo muy importantes), pero la exhibición en salas se ha convertido en un elemento esencial porque condiciona el resultado económico del resto de ventanas de explotación.

En el marco del subsistema clásico nos encontramos con dos tipos de relaciones dignas de estudio: las que tienen relación entre productoras y distribuidoras y entre distribuidoras y exhibidoras.

Las relaciones entre las salas de cine y los espectadores se reduce a la cesión de una plaza de espectador durante el tiempo que dura una de las proyecciones a cambio de un precio pactado en la entrada.



1.3.1 RELACIONES PRODUCCIÓN-DISTRIBUCIÓN CINEMATOGRÁFICA

Los tres sectores del subsistema clásico se nutren, en importante medida, del reparto de taquilla, pero sus participaciones no van a ser, sin embargo, PARITARIAS.

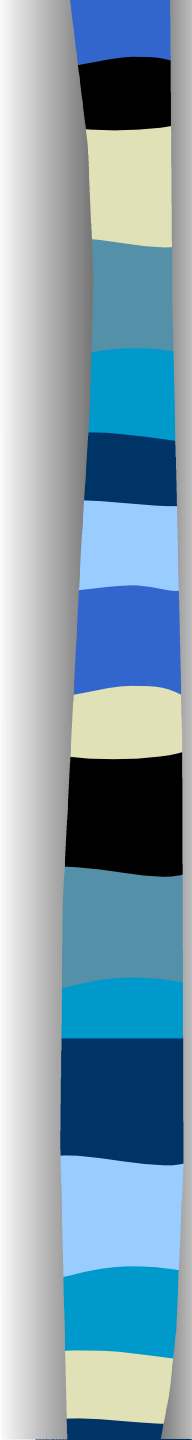
De hecho, suponen una marginación para quién suministra la base del espectáculo y quién más “arriesga” de una sola vez: la empresa productora.

Lo que se negocia entre las dos partes es la cesión de una parte (empresas productoras) y la adquisición por la otra (empresas distribuidoras) del derecho de explotación comercial de la película en salas en un ámbito y durante un tiempo determinado.

Las relaciones entre producción y distribución cinematográfica puede ser de dos tipos:

1) **Dar la película a distribución a porcentaje** (misma nacionalidad):

Se trata de ceder los derechos de explotación comercial en salas sin que previamente las productoras hayan recibido una cantidad definitiva por parte de las empresas distribuidoras.



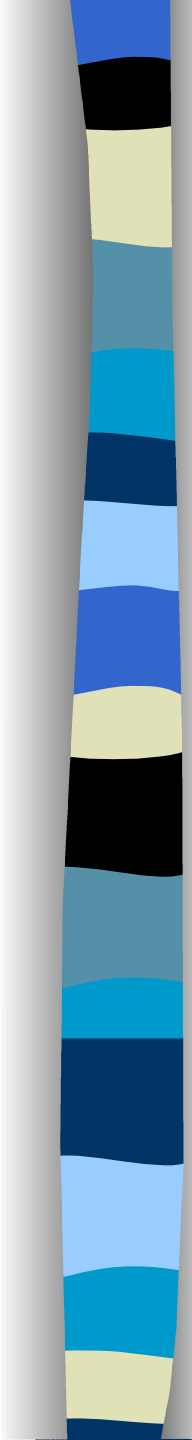
Se establece un porcentaje de participación de las empresas productoras sobre los ingresos que en su día reciban las empresas distribuidoras. En consecuencia, ambas partes quedan ligadas al futuro resultado comercial de explotación de las películas.

El porcentaje suele estar en torno al 35-45% de la **facturación** y se conoce mediante los resultados del llamado control de taquilla que efectúa el gobierno a través del ICAA (Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales).

Así se refiere a este aspecto la Ley 15/2001 de 9 de julio de Fomento y Promoción de la cinematografía y el sector audiovisual:

Artículo 9. Control de rendimientos de las obras cinematográficas.

1. Las salas de exhibición cinematográfica cumplirán los procedimientos establecidos o que se puedan establecer reglamentariamente de control de asistencia y declaración de rendimientos que permitan conocer con la mayor exactitud, rapidez y fiabilidad los ingresos que obtienen las películas a través de su explotación en las salas de exhibición cinematográfica, con el detalle suficiente para servir de soporte a la actuación administrativa y al ejercicio de derechos legítimos de los particulares. El procedimiento de control se basará en la utilización de billetes reglamentados que serán de entrega obligatoria a todos los espectadores y se expedirán con las formalidades prescritas.



2. A los efectos de lo previsto en el apartado 1, podrá el órgano competente auxiliarse de la información suministrada por entidades creadas para la obtención de datos que tengan implantación en toda España y solvencia profesional reconocida.

En el caso de la contratación a porcentaje, la labor de explotación es exclusiva de la distribuidora.

2) **Forma de tanto alzado o venta en firme** (diferentes nacionalidades):

La adquisición de los derechos por parte de las distribuidoras se realiza mediante la entrega a las productoras de una cantidad fija y determinada. **Independencia de taquilla.**

Se trata de una compra-venta, y los futuros resultados económicos de la explotación **sólo** afectarán a los distribuidores.

1.3.2 RELACIONES DISTRIBUCIÓN-EXHIBICIÓN CINEMATOGRAFICA

Hay que recordar que, en el mercado actual, el distribuidor actúa como intermediario entre producción y exhibición.

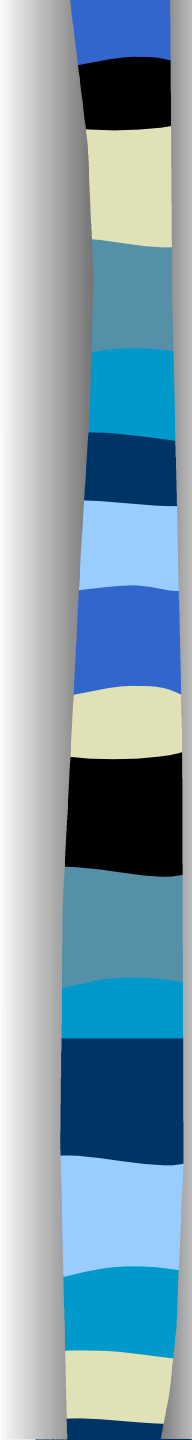
En este caso, el objeto de las relaciones, o lo que se negocia, es el contrato de exhibición que da derecho a una sala de cine a proyectar la película objeto del contrato.

De nuevo nos encontramos con dos fórmulas que son independientes de las relaciones previas entre producción y distribución cinematográfica:

1) **Dar la película a exhibición a porcentaje:**

Se establecen porcentajes sobre los ingresos netos de taquilla (ingresos brutos – IVA 7%).

Se da la circunstancia de que en los contratos empleados para el alquiler de películas a los exhibidores casi todas las compañías distribuidoras establecen la cuantía de este porcentaje por semanas de exhibición, siendo más elevado el porcentaje sobre la recaudación de la primera o las dos primeras semanas y descendiendo gradualmente en las posteriores, por tramos de cinco puntos porcentuales en todos los casos.



Aunque no existe una limitación legal o reglamentaria sobre el máximo porcentaje aplicable, durante el año 2002, todas las imputadas aplicaron el 60% de la recaudación de la primera semana a todas sus películas más comerciales.

Lo que recibe el distribuidor se conoce con el nombre de facturación de la película. Si entre el distribuidor y el productor hubo venta en firme: todo para el distribuidor. Si el contrato entre ambos fue a porcentaje: tendrá que liquidar lo pactado con el productor.

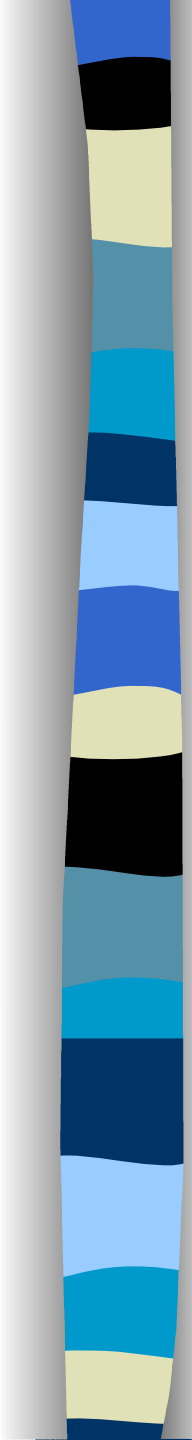
Es una relación con dependencia de los ingresos de taquilla: relación continuada mientras se explota la película.

2) **Dar la película a exhibición a tanto alzado:**

Hay una independencia de los derechos de exhibición de lo que se recoja en taquilla.

La distribuidora hace una valoración de los posibles ingresos de la película, establece una cantidad fija por el derecho de exhibición que deberá abonar la exhibidora y la explotación y sus resultados afectará única y exclusivamente a la exhibidora.

Este tipo de relación es poco usual, y se suele dar sólo en salas de reestreno como los cines de verano o las exhibiciones culturales (filmotecas, cinematecas, muestras universitarias, etc.)



RELACIONES DISTRIBUCIÓN-EXHIBICIÓN CINEMATOGRAFICA: LA ETERNA POLÉMICA EN EL SECTOR

En principio, la naturaleza de las relaciones entre exhibición y distribución debe proceder de la búsqueda del consenso para el mutuo beneficio, pero la diferente posición de fuerza hace que esto no sea siempre así.

El conflicto fundamental se centra en la aplicación por parte de las *majors* norteamericanas, esto es, The Walt Disney Company Iberia (Buena Vista International Spain), Hispano Foxfilm, United International Pictures, Warner Bros. Entertainment España y Sony Pictures Releasing de España, de cláusulas leoninas en los acuerdos suscritos con los exhibidores, sobre todo en lo referente a los porcentajes de reparto de taquilla o a las famosas contrataciones por lotes cerrados (block-booking) que tanto dieron que hablar en el Congreso de los Diputados con motivo del debate para la aprobación de la Ley de Fomento y Protección a la Cinematografía aprobada en el año 2001.

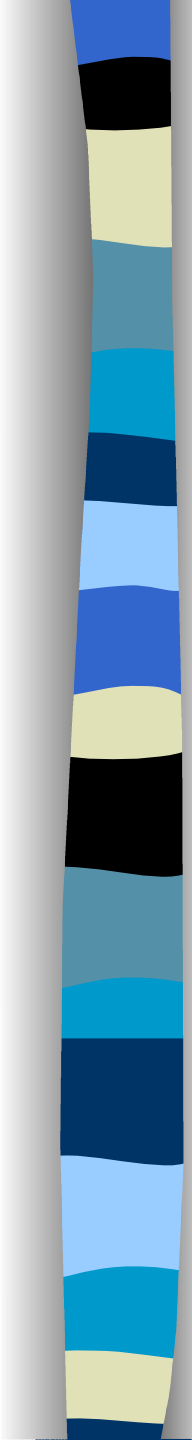
En este momento, el Tribunal de Defensa de la Competencia está interviniendo de manera activa en el sector de distribución de películas cinematográficas, siendo la resolución del 10 de mayo de 2006 por denuncia formulada por la Federación de Empresarios de Cine de España (FEECE) contra las *majors* americanas y la Asociación de Distribuidores e Importadores Cinematográficos de Ámbito Nacional (ADICAN) la más importante hasta el momento.



Artículo 8. Distribución de películas cinematográficas.

1. Las empresas distribuidoras legalmente constituidas y que acrediten ser titulares de los pertinentes derechos de explotación podrán distribuir libremente en España obras cinematográficas procedentes de otro Estado en cualquier versión y lengua oficial española, todo ello sin perjuicio de las competencias atribuidas al Ministerio de Economía en lo relativo a la importación de películas.

2. Corresponde al Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales, o en su caso a los órganos correspondientes de las Comunidades Autónomas, velar por la libre competencia en la producción, distribución y exhibición cinematográfica. A estos efectos pondrá en conocimiento del Servicio de Defensa de la Competencia o, cuando corresponda, de los órganos autonómicos de defensa de la competencia, los actos, acuerdos, prácticas o conductas de los que pudiera tener noticia en el ejercicio de sus atribuciones y que presenten indicios de resultar contrarios a la legislación vigente de defensa de la competencia. A tal efecto, comunicará al Servicio de Defensa de la Competencia todos los elementos de hecho a su alcance y, en su caso, remitirá un dictamen no vinculante de la calificación que le merecen dichos hechos.



La Federación de Cines acusa a Cultura de dejación ante el “abuso” de las ‘majors’

EL PAÍS, Madrid

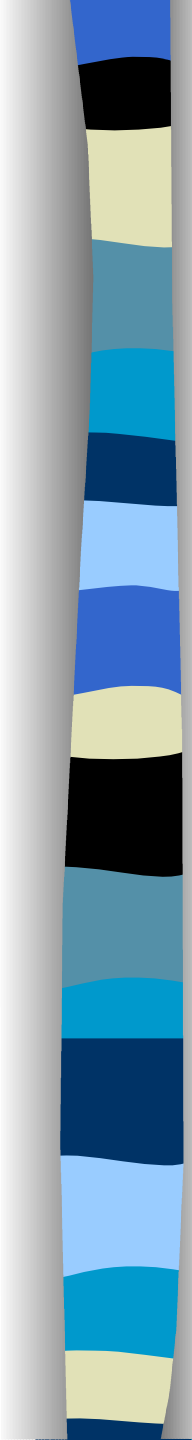
La Federación de Cines de España (FECE) hizo público ayer un comunicado en el que afirma que “el Instituto de la Cinematografía y las Artes Audiovisuales (ICAA), dependiente del Ministerio de Cultura, es responsable de la situación de abuso que sufren los empresarios de exhibición de cine en España por parte de las grandes cadenas de distribución cinematográfica estadounidenses, conocidas como *majors*”. Según la FECE, Cultura “ha hecho dejación de sus funciones para denunciar y perseguir prácticas contra la libre competencia”. La federación exige que se cumpla la resolución del Tribunal de Defensa de la Competencia del pasado mes de mayo “en contra de tales prácticas”. La FECE afirma que “además de la situación surgida con Cinesa, Abaco, Yelmo y Cinebox [que no estrenaron ayer *Scary Movie 4*, de Buena Vista-Disney], el resto de operadores medianos y pequeños también están sufriendo una situación de abuso de dominio de forma cotidiana”.

Representantes del ICAA declararon a Europa Press que la determinación del porcentaje sobre la recaudación de taquilla “es una práctica comercial entre particulares dentro del mercado cinematográfico” y que este organismo “no tiene competencias legales para determinar ese porcentaje”.

Los exhibidores de cine acusan a Cultura de «no denunciar los abusos» de las multinacionales

Sí, la situación se ha puesto animada, demasiado animada, probablemente, y el trazo del dibujo es cada vez más grueso en la disputa surgida entre un grupo de destacados exhibidores de cine españoles (Yelmo Cineplex, Cinesa, Ábaco y Cinebox) y Buenavista, distribuidora de las películas de la factoría Disney, propietaria de la película «Scary movie 4», que ayer no llegó a las salas de los citados exhibidores. Y es que también ayer mismo la propia **Federación de Cines de España (FECE)**, que agrupa a alrededor del noventa por ciento de estas salas de exhibición, añadió más tinta al borrón, al acusar al Ministerio de Cultura de «dejación de sus funciones» por no «denunciar y perseguir» las prácticas «de abuso» de las grandes distribuidoras cinematográficas norteamericanas. Para FECE es «extraordinariamente sorprendente la falta de actuación del ICAA y del propio Ministerio ante las nuevas prácticas de abuso» de las multinacionales, sobre todo después de la sentencia del Tribunal de Defensa de la Competencia del pasado mes de mayo.

Ante esta demanda, el Ministerio de Cultura, a través del ICAA (Instituto de las Cinematografías y las Artes Audiovisuales) prefirió no pintar mucho, o no pintar prácticamente nada. Y se limitó a manifestar en la tarde de ayer que no tiene competencias legales para determinar el porcentaje sobre la recaudación de taquilla, ya que, según señaló dicha recaudación, «es una práctica comercial entre particulares dentro del mercado cinematográfico» y, por lo tanto, este organismo dependiente del Ministerio de Cultura «no tiene competencias legales para determinar ese porcentaje».



Una contestación que no parecer asumir el espíritu de la vigente Ley del Cine, que claramente recoge en su artículo 8.2 que el ICAA tiene competencias «para denunciar y perseguir prácticas contra la libre competencia en materia de producción, distribución y exhibición cinematográfica en España ante las autoridades de la competencia, nacionales, autonómicas o comunitarias».

Cifras cantarinas

Como ya hemos señalado, en el centro de la viñeta del enfrentamiento está la negativa a estrenar en las salas de estos exhibidores la película «Scary movie 4» (la tercera parte recaudó nueve millones de euros), debido a que los propietarios de estas cadenas de cine consideran que la mencionada distribuidora cobra «un precio abusivo». Y, desde luego, según los exhibidores, las cifras cantan, vaya que si cantan. Ya que Buenavista exige el sesenta por ciento de la recaudación de la primera semana; la semana siguiente cobra un cincuenta y cinco por ciento y, en caso de que se llegue a una tercera semana, el cincuenta por ciento. El conflicto, como ya informó ABC en su día, arrancó el 10 de mayo pasado cuando el Tribunal de Defensa de la Competencia acusó a varias multinacionales (majors, en el ambiente cinematográfico), entre ellas Disney, de repartirse el mercado de distribución como una succulenta tarta, así como de elaborar políticas comerciales conjuntas. La condena, el pago de doce millones de euros. Según Cinebox, a partir de ese momento comenzaron las negociaciones con las multinacionales y todas ellas se han mostrado receptivas salvo Buenavista. Como pincelada final de esta «peli»tan animada se añade el hecho de que dos de los estrenos más esperados de este verano, «Cars» (la hisotira de un coche realmente fantástico, al que ha puesto voz Paul Newman, también asesor de la cinta) y «Piratas del Caribe II», protagonizada, como la primera, por Johnny Depp, son igualmente películas de la todopoderosa Disney y, por tanto, distribuidas por Buenavista en España.



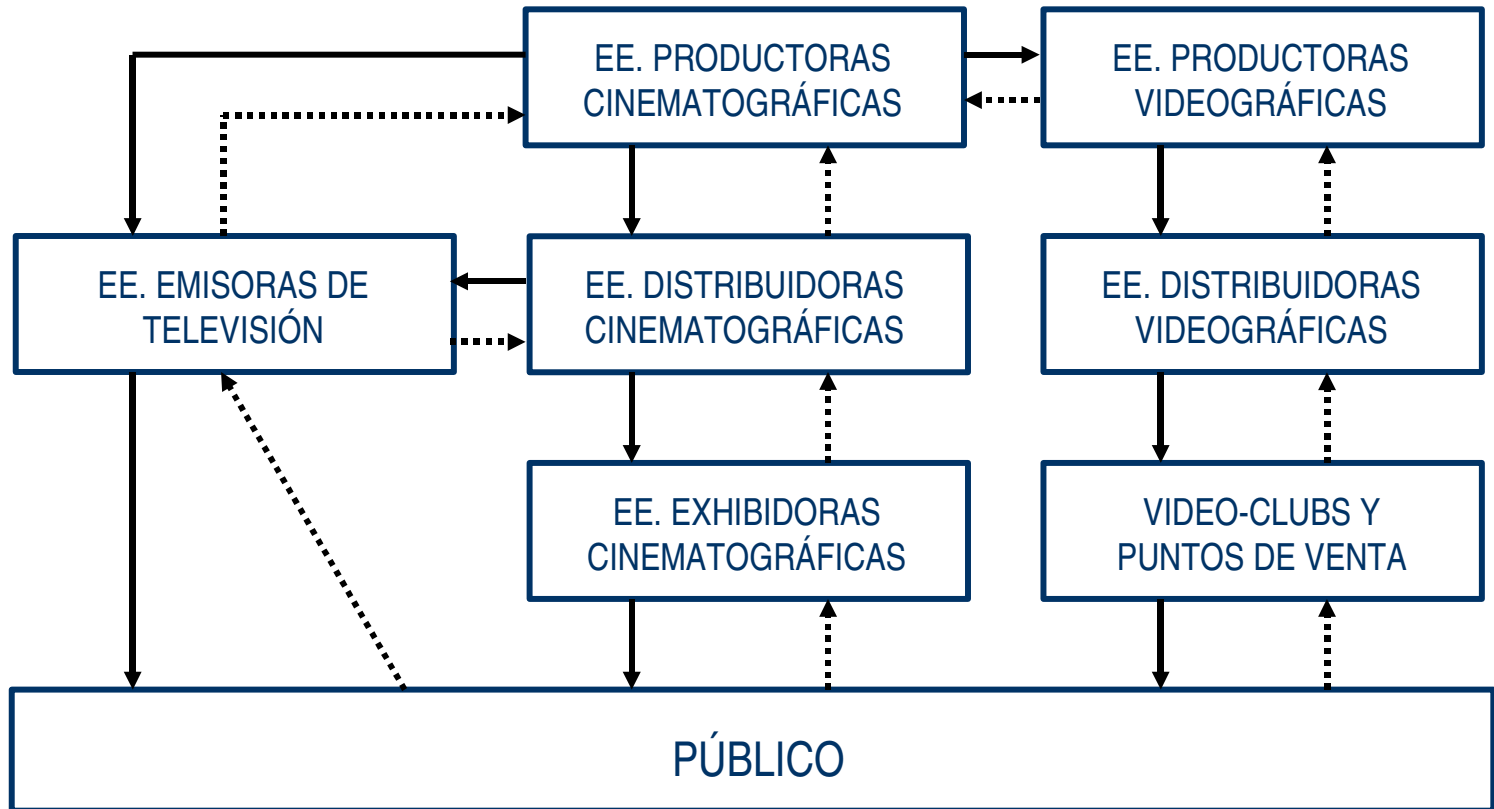
1.4 SUBSISTEMA NUEVO

Ya habíamos comentado la “convención” utilizada con objeto de hacer un estudio de la realidad económica y establecer un sistema representativo de la misma: las diferentes formas de consumo o exhibición del producto película.

Por tanto, cuando la exhibición pública de la película no se realiza exclusivamente mediante el concurso de las salas de exhibición, sino que además se puede realizar sirviéndose de la televisión y mediante el uso del video doméstico, estaremos situados frente al SUBSISTEMA NUEVO.

La mejor manera de analizar este subsistema es la utilización de un esquema simple.

ESQUEMA DEL SUBSISTEMA NUEVO



————→ Corriente real o del producto

.....→ Corriente monetaria



1.4.1 Consideraciones generales sobre el subsistema nuevo

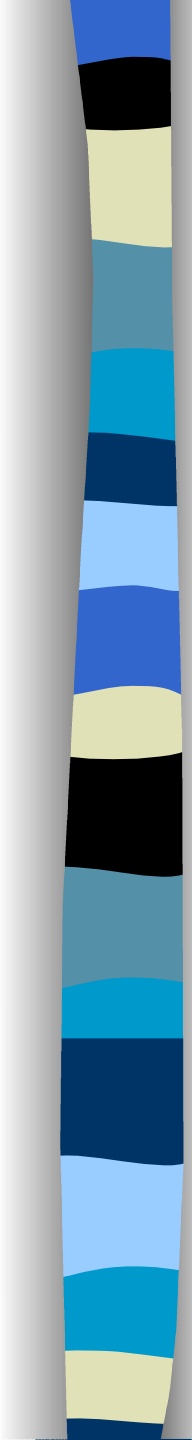
A primera vista apreciamos una mayor complejidad en el subsistema: podríamos haber utilizado líneas de diferente tipo para representar la corriente real, ya que el producto necesita ser transformado (soporte) para pasar de un sector a otro. Esta corriente quiere representar el camino recorrido por el producto película hasta llegar al público.

El análisis de la corriente monetaria nos lleva a ver, como ocurría en el clásico, cómo las empresas productoras de películas cumplen una función dentro del subsistema que las hace susceptibles de ser consideradas el corazón del mismo: el proceso circulatorio empieza y termina en ellas. Por tanto, la COLUMNA VERTEBRAL de este subsistema coincide con el subsistema clásico.

La representación de la corriente real no plantea ningún problema, pero la corriente monetaria lo plantea en el momento de intentar que el circuito quede completamente cerrado por el lado del consumo del producto película a través de la televisión.

No se puede hablar, por tanto, de un estricto mercado de la exhibición, salvo en dos casos aunque con matices:

- pay-per-view (a la hora de pagar para ver una película).
- emisora de TV que alimentara su programación exclusivamente mediante películas y se financiara a través de cuotas de abonados.



Para las otras posibilidades de emisión y, sobre todo, financiación, la participación del público en el origen de la corriente monetaria es más o menos indirecta: desde la financiación procedente de los presupuestos generales del Estado, pasando por la financiación publicitaria, etc.

Por último decir que, en relación al subsistema clásico, se ha producido una especie de ensanchamiento de la cadena de la oferta. De ahí que gráficamente se haga evidente la primaria y teórica complementariedad de las nuevas tecnologías de exhibición respecto a las salas.

1.4.2 Relaciones de complementariedad o sustitución entre los medios de exhibición del producto película.

El aferramiento de las empresas integradas en el sector de la producción cinematográfica al subsistema clásico trajo consigo, al menos durante un cierto tiempo, que lo que en su momento fueron las nuevas tecnologías de la comunicación (TV, video) tuvieran el carácter de medios sustitutivos respecto al consumo del producto película.

Un cambio de mentalidad de las empresas productoras, que nació en Estados Unidos, orientado hacia la consideración de una relación de complementariedad entre la exhibición en salas y las nuevas formas de exhibición, unido a la evidencia de que las nuevas tecnologías necesitaban sobremanera de productos cinematográficos, vino a configurar una realidad muy diferente a la pasada.

1.4.2.1 Relaciones de complementariedad o sustitución entre la sala cinematográfica y la televisión (en abierto).



En cualquier lugar, se dará una relación complementaria entre la explotación en salas y la explotación en televisión, cuando ésta última sea realizada con posterioridad a la que se realice a través de las salas de exhibición, ya que de otra manera se producirá una relación de sustitución.

¿Por qué?: Por las grandes audiencias televisivas. Millones de espectadores dejarían de ser público en relación a las salas, que de esta forma serían sustituidas por la televisión.

Cuando profesionalmente se habla de jerarquía de medios, se piensa en la necesidad ineludible de que el medio sala sea anterior al medio televisión para obtener la complementariedad: los ingresos en salas se verán complementados más adelante con los procedentes de la televisión.

1.4.2.2 Relaciones de complementariedad o sustitución entre la sala cinematográfica y el vídeo doméstico.



La exhibición del producto película sirviéndose de los soportes magnéticos y digitales, y con el concurso de los videoclubes y de los puntos de venta de las películas, representan hoy día otra forma de complementar los ingresos de la sala.

Hemos visto al analizar las relaciones sala-TV la necesidad de que la emisión por la televisión en abierto se produjera con posterioridad a la exhibición en salas, ya que de lo contrario quedaría invalidada la relación complementaria, sustituyéndose uno por otro medio.



La situación entre la sala y el sector del video es algo diferente (aunque no mucho), fundamentalmente por dos razones:

3. Diferente forma de consumo: en masa en la televisión y más bien individualizada en el video.
4. Todavía el video representa, a escala mundial, un sistema de exhibición más minoritario si lo comparamos con la televisión.

Estas diferencias conducen a que la relación de complementariedad no se transforme tan fácil y drásticamente en relación de sustitución por el hecho de la utilización simultánea de ambos sistemas (insistimos en que es relativo y siempre desde la perspectiva de producción: quejas de los exhibidores).

Resulta obvio que las películas se “queman” en relación a su posible exhibición en salas cuando se emiten por televisión, pero la cosa no es tan rigurosa cuando la exhibición en video se hace antes o simultáneamente a la exhibición en salas. De ahí que no debamos hablar de un claro efecto de sustitución, sino de una particular forma de complementariedad no óptima cuando ambos medios coinciden en tiempo y espacio.

Se cree que la razón de esto reside en la diferencia entre el perfil del espectador en salas y el del que alquila o compra películas en el sector del video: parejas con hijos pequeños.

Películas con mayor número acumulado de copias comercializadas

(desde 01-01-1995 hasta 31-12-2005)



Películas

- 1 TITANIC
- 2 REY LEON, EL
- 3 HARRY POTTER Y LA PIEDRA FILOSOFAL
- 4 TARZAN
- 5 BUSCANDO A NEMO
- 6 JOROBADO DE NOTRE DAME (WALT DISNEY),EL
- 7 MONSTRUOS, S.A.
- 8 SHREK
- 9 PINOCHO
- 10 BICHOS UNA AVENTURA EN MINIATURA
- 11 SHREK 2
- 12 REY LEON 2 : EL TESORO DE SIMBA, EL
- 13 MULAN
- 14 SPIDER MAN
- 15 MATRIX
- 16 ANASTASIA
- 17 POCAHONTAS
- 18 TOD Y TOBY (DIBUJO ANIMADOS)
- 19 TOY STORY 2: LOS JUGUETES VUELVEN A LA CARGA
- 20 ARISTÓGATOS, LOS (DIB.ANIMADOS)
- 21 MASCARA DEL ZORRO, LA
- 22 CENICIENTA, LA (DIBUJOS ANIMADOS)
- 23 PIRATAS DEL CARIBE LA MALDICION DE LA PERLA NEGRA
- 24 BRAVEHEART

Empresas

TWENTIETH CENTURY FOX HOME ENTE. ES. S.A
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
WARNER BROS. ENTERTAINMENT ESPAÑA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
UNIVERSAL PICTURES IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
UNIVERSAL PICTURES IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
SONY PICTURES HOME ENTERTAINMENT Y CIA SRC
WARNER BROS. ENTERTAINMENT ESPAÑA S.L.
TWENTIETH CENTURY FOX HOME ENTE. ES. S.A
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
SONY PICTURES HOME ENTERTAINMENT Y CIA SRC
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
TWENTIETH CENTURY FOX HOME ENTE. ES. S.A

1.4.2.3 Resumen: las ventanas de protección

Según hemos visto, la obra cinematográfica se divide en tres canales de explotación económica: explotación cinematográfica, explotación videográfica y explotación televisiva.

Estas tres formas explotación siguen un orden determinado:



El tiempo transcurrido desde que se acomete una explotación en alguna de las mencionadas modalidades y se pasa a la siguiente se denomina ventana de protección.

Las ventanas de protección en cada una de las fórmulas de explotación pueden aparecer en cada uno de los contratos de licencias de derechos audiovisuales. Se trata de cláusulas que prohíben la explotación de la obra en otra modalidad que no sea la acordada durante un período de tiempo determinado.



Legislación sobre las ventanas de protección

La primera legislación al respecto de las ventanas de protección fue la Ley 10/1988 de 3 de mayo de las Televisiones Privadas: establecía una ventana televisiva de dos años desde el estreno en sala.

El Real Decreto 1282/1989 de 28 de agosto de Ayudas a la Cinematografía contemplaba lo siguiente:

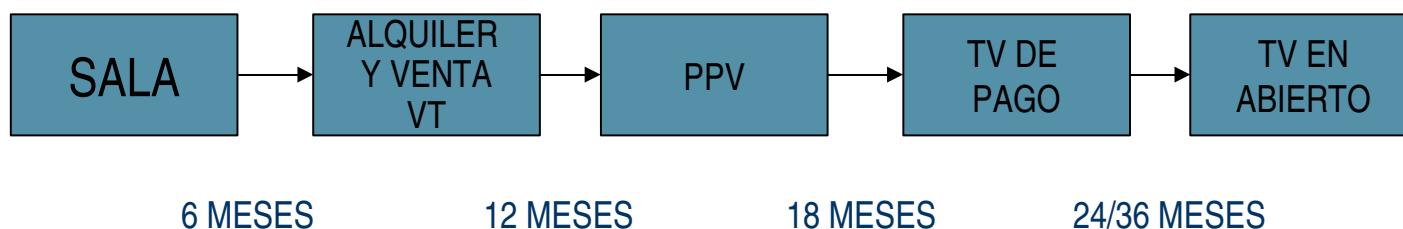
- Ventana televisiva de dos años desde el estreno en salas (películas subvencionadas por el ICAA).
- Incluye la primera referencia a la explotación videográfica: no se otorgarán concesiones de explotación en soporte videográfico antes de un año del estreno en salas.

La Orden de 20 de mayo de 1992 sobre los plazos de explotación de las películas para su distribución en soporte videográfico: redujo la ventana a seis meses.

Las leyes suelen recoger que el incumplimiento de una ventana estipulada en el contrato supondría la ruptura del mismo por parte del perjudicado y el derecho a recibir daños y perjuicios.

En general, y después de estas legislaciones, las ventanas de protección de la industria videográfica en nuestro país quedan determinadas por contratos individuales y por acuerdos del sector profesional.

La UVE (Unión Videográfica Española) establece las siguientes medias:



A partir de la televisión en abierto, las películas se suelen aprovechar para los canales temáticos. Estas ventanas tienen carácter orientativo, ya que, dependiendo del impacto del título se pueden dar variaciones de varios meses.