EL PRODUCTOR Y LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA CINEMATOGRÁFICA

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

UCM EDITORIAL COMPLUTENSE

Productores en el cine español: una aproximación histórica

ESTEVE RIAMBAU, *Universitat Autònoma de Barcelona*
CASIMIRO TORREIRO, *Universidad Carlos III de Madrid*

Esta ponencia anticipa el contenido de un estudio mucho más amplio, realizado por encargo de Filmoteca Española y en el que hemos estado trabajando por espacio de seis años. Su objetivo consiste en establecer, desde un punto de vista general, cuáles han sido las grandes tendencias que han marcado la historia de la producción cinematográfica en España, al tiempo que intentar una caracterización de la figura histórica del productor y, *last but not least,* y en línea con otros trabajos también patrocinados por la principal de las cinematecas españolas (directores de fotografía, escenógrafos, guionistas), un diccionario pormenorizado de profesionales y de empresas, un «quién ha sido quién» histórico de esta profesión escasamente estudiada desde el ámbito académico.

De esa visión general surgen algunas constataciones, creemos, irrefutables. Una es que, a diferencia de otras cinematografías nacionales con una producción continuada en el tiempo (Japón, India, pero también Argentina, México, Francia, Italia o Alemania, por poner algún que otro ejemplo), la industria hispana no supo adaptar a sus características locales el modelo impuesto por el Studio System hollywoodiano, la maquinaria más perfecta de elaboración de contenidos que haya conocido el cine mundial en toda su historia. Y cuando lo hizo a través de unas pocas empresas, como la valenciana CIFESA y de la galaico-madrileña Suevia Films/Cesáreo González (por influencia y volumen de trabajo, y al menos hasta la decisiva década de los noventa del pasado siglo, cuando mutó trascendentalmente la industria cinematográfica para

convertirse en industria audiovisual, las dos marcas más importantes del cine español), los resultados fueron como poco dudosos, por lo menos en lo que hace a la continuidad accionarial y empresarial de ambas marcas.

De hecho, y a diferencia de la mayor parte de las grandes empresas del cine internacional, el modelo español presenta estructuras productivas fuertemente personalizadas, marcas que después de dominar el panorama de la producción durante largos años (los ya citados casos de CIFESA en la década de los cuarenta y de Suevia Films en los cincuenta y primeros sesenta; pero también Arturo González/Regia Films en los sesenta y primeros setenta, o la barcelonesa Balcázar en la misma época) no fueron capaces de superar el alejamiento o la decadencia de sus creadores, hasta acabar hundidas en procesos judiciales (CIFESA), en complejos y bien dolorosos procesos de desguace, plagados de incidencias (Suevia Films), en crisis familiares (Balcázar) o, sencillamente, en el cierre definitivo de las productoras. Hay que hacer constar, por lo demás, que la mayor parte de esas empresas punteras mantuvieron estrechos vínculos de distribución con empresas multinacionales estadounidenses, de las que jamás fueron en realidad una verdadera y competente alternativa, sino una mera apoyatura para convenios de producción a cambio de distribución. Cualquier profundización en el estudio de la producción cinematográfica española no puede obviar las estrechas sinergias entre estos dos sectores de la industria.

Por lo demás, no existió en España un modelo real de trabajo en cadena, lo que constituyó el corazón mismo del Studio System americano, por lo que tenía de planificación del trabajo y continuidad en los equipos técnicos y artísticos. De hecho, prácticamente ninguna de las grandes infraestructuras de rodaje existentes (CEA y Chamartín, en Madrid, u Orphea, en Barcelona) dominó con solvencia los tres sectores básicos en que se divide la actividad cinematográfica (producción, distribución, exhibición), y ni siquiera la creación de infraestructuras de rodaje competitivas estaba ligada a la existencia de productoras. Es cierto que esos tres grandes estudios de rodaje mantuvieron estructuras de producción (y Chamartín también tuvo una fuerte red de distribución), pero no con carácter estable, sino más bien como una estrategia para mantener la ocupación de las infraestructuras cuando éstas no estaban alquiladas a terceros, la razón de existir de las mismas. Y si bien otros estudios de rodaje crearon sus propias empresas de producción (Kinefón en Barcelona y Ballesteros, Roptence o Augustus en Madrid), su dimensión fue tan modesta y su volumen de trabajo tan discreto, por no decir que industrialmente insignificante, que ninguno de ellos fue capaz de abrirse un hueco consistente en el mercado, para acabar sucumbiendo fruto de sus propias contradicciones y de su humildad profesional.

De la debilidad de la mayor parte de los proyectos da cuenta, además, la inexistencia de una pirámide de cargos profesionales homologable no ya a las del Hollywood clásico, sino a las más humildes de los países de nuestro entorno. Así, casi nunca existieron figuras análogas a las del vicepresidente de gran estudio, de quien dependía la

crucial figura, también aquí inexistente como tal, del *executive producer*, el verdadero responsable creativo de las empresas, bajo el cual se encontraban los *producers*, que eran los encargados materiales de la realización. En España, esta última figura, homologable a la del jefe de producción, era la más habitual en la mayoría de los proyectos, aunque no existió así hasta la irrupción del sonoro: inútil rastrear jefes de producción en los títulos de créditos de películas mudas, lo que habla a las claras de la debilidad de los proyectos que se abordaron entre los primeros intentos pionerísticos y los convulsos, decisivos años treinta.

Mientras el cine español no supo copiar el modelo de producción hollywoodiense, el mercado local ha sido objeto de una sistemática colonización por parte de las películas estadounidenses. Fruto de esta paradoja, el funcionamiento industrial de la producción en España no se explica sin su absoluta dependencia, al menos desde que existen las primeras medidas de protección y fomento al cine español (que se remontan a los años de la República), de las directrices estatales y de la legislación en cada periodo de su andadura histórica. Lo fue en tiempos del franquismo, un régimen que, con su afán de control coherente con su vocación totalitaria, llegó a regular hasta los más lejanos rincones de toda actividad económica, cine incluido, sin por ello, y aunque resulte una paradoja, frenar la picaresca anexa a los favoritismos y los expedientes de «deberes cumplidos con la Patria» de tantos falangistas que aterrizaron en la producción cinematográfica después de la Guerra Civil en busca de riqueza fácil, bien cobijados bajo la larga sombra del poder. Pero la producción también ha mantenido esta vinculación estatal, desencadenada por las circunstancias de un mercado cautivo, en democracia. Con la salvedad de la caótica y errática política cinematográfica de UCD, tanto los gobiernos socialistas como los ocho años de gobierno del Partido Popular han ajustado la legislación a las ayudas que necesita una producción progresivamente vinculada con la imparable marcha de las televisiones y la célebre y tan controvertida cláusula de la obligatoriedad de inversión del 5% del volumen de negocio de cada cadena en productos cinematográficos, coproducidos, además, con productores independientes, es decir, no ligados al control o al accionariado de las propias cadenas.

ALGUNOS PROBLEMAS METODOLÓGICOS

Los problemas metodológicos con los que nos hemos topado al llevar a cabo nuestra investigación han sido numerosos. El primero, y probablemente el más grave, es la falta de transparencia en la exposición pública de los datos económicos y financieros de las empresas, incluyendo su accionariado, que ni siquiera la ley obliga a transmitir después de la constitución de las mismas. A diferencia de lo que ocurre en otros países, y significativamente, una vez más, en EE. UU., donde existe una tradición de

cesión de los fondos documentales de las grandes empresas a universidades que garantizan su preservación y estudio por parte de especialistas, aquí no se conservan casi papeles ni documentos de las empresas, y en algunos casos, cuando existen materialmente, son de imposible consulta.

Tampoco las empresas han sido especialmente diligentes en lo que respecta a la conservación de su propio patrimonio, tanto en forma de copias o negativos de sus producciones como de su documentación interna (cómo iban a hacerlo, si una de las características más remarcables que comparten la mayoría es su efímera existencia, así como la volatilidad de su accionariado), de manera que una vez cerradas, sus archivos han sido destruidos. Esta costumbre esconde tanto la falta de cultura empresarial como, es de temer, también la necesidad de esconder prácticas fraudulentas, deudas con la Administración jamás cubiertas o delitos de otra naturaleza.

No abunda, por lo demás, la hemerografía dedicada a las empresas de producción y a la trayectoria profesional de los productores. Personajes con escaso *glamour* para los informadores de medios mayoritarios, interesados ellos mismos en no aparecer demasiado en las páginas de la prensa o más tarde en programas de televisión o incluso en revistas especializadas, en vano fatigará el investigador en busca de entrevistas reveladoras de la concepción empresarial que estuvo en la base de la profesión durante décadas, más allá de las puntuales (y no demasiado abundantes, además) informaciones publicadas en las revistas de régimen en los primeros años cuarenta (significativamente, en la más oficialista de todas, *Primer Plano*) o en algunas efímeras revistas profesionales. Y si vidriosa u opaca resulta la presencia de productores en las páginas de los *media*, más rara es aún la propensión memorialística de los propios interesados. No hay ningún ejemplo de libro de memorias de un productor del, digamos, periodo de los estudios en la historia del cine español (mucho menos de los años republicanos o de los del cine silente). Sólo ahora, y al amparo de instituciones oficiales, editoriales especializadas o de festivales cinematográficos, están naciendo las primeras memorias de productores con que cuenta el cine español: el lujoso volumen dedicado por el festival de Málaga a Andrés Vicente Gómez, las interesantes y lúcidas incursiones en su memoria de Arturo Marcos Tejedor, las autojustificativas de Ángel Amigo, las más bien poco sustanciales de Mariano Ozores o las vengativamente justicieras debidas a la mano de Antonio Isasi Isasmendi.

De más está decir que, en el caso de las numerosas entrevistas que tuvimos que realizar a los supervivientes, tampoco pisamos un terreno muy sólido. La débil memoria mostrada por algunos, o más comúnmente, el relato interesado, preconstruido y repetido muchas veces ha sido moneda corriente. Hay que tener en cuenta que muchas veces las confesiones personales de los entrevistados han recurrido a mentiras que encubrían operaciones fraudulentas, que tienen que ver con el incumplimiento de la ley o con deudas jamás saldadas, de forma que la única manera posible de desentrañar las contradicciones de dichas declaraciones consistió en someterlas al cruce de

confesiones con otros entrevistados... con los problemas lógicos que esta arriesgada táctica entraña.

También escasas son las monografías dedicadas a las empresas. Más allá del trabajo pionero del profesor Félix Fanés dedicado a CIFESA, o los más recientes de José Luis Castro de Paz y Josetxo Cerdán centradas en la trayectoria de Cesáreo González y su Suevia Films o la tesis doctoral de Alicia Salvador sobre UNINCI; los tres volúmenes dedicados al crucial Elías Querejeta (del que en todos faltan, no obstante, datos esenciales para entender su práctica como productor del mejor cine de autor producido en España entre los sesenta y los ochenta); los más bien escuetos trabajos dedicados a Andrés Santana; el volumen que, publicado por el festival de Huelva, revisa la trayectoria de Gerardo Herrero o los dos trabajos de Esteve Riambau, respectivamente dedicados al fundamental Ricardo Muñoz Suay y al productor catalán Pepón Coromina, poco más se puede rastrear en la materia.

No están mejor las cosas en lo que tiene que ver con los datos oficiales. Una de las fuentes fundamentales, el Registro de Empresas Cinematográficas, consultable en las dependencias del Ministerio de Educación y Deportes, en el ICAA concretamente, sólo funciona desde mediados de los años cincuenta, de forma que sí constan en él las empresas fundadas con fecha anterior pero activas entonces; no así el resto de las empresas que ya habían cerrado, entre ellas buena parte de las operativas en los años cuarenta. Y prácticamente nada existe, por cierto, de empresas con fecha de constitución anterior a 1939. Esto nos obligó a efectuar numerosas consultas a los Registros de la Propiedad Mercantil, especialmente los de Madrid y Barcelona, no todas ellas coronadas con el éxito: de hecho, hay que constatar que en dichos registros sólo constan las sociedades anónimas, no las empresas de titularidad individual ni las cooperativas (que durante el franquismo, la época en que proliferaron, se regían por una normativa específica y estaban obligadas a inscribirse en un censo especial en el Ministerio de Trabajo). Y empresas individuales y cooperativas eran la gran mayoría de las marcas, un dato a tener en cuenta cuando se habla de la estructura económica de dichas empresas, toda vez que estos dos regímenes eran los que menos cotizaban en materia de impuestos.

Incluso estableciendo una cartografía concreta de las empresas en cada uno de los momentos en que se suele dividir la historia del cine español, también hay que constatar como dificultad metodológica el abismo existente entre la realidad de la producción de cada film y la nebulosa de los datos oficiales. Aquí, ante la imposibilidad de conocer cada uno de los procesos que llevaron a la realización de las películas, hemos optado por utilizar los datos oficiales, eso sí, contrastados con todas las matizaciones obtenidas por otras fuentes. Por lo demás, la picaresca propia de las relaciones entre la sociedad civil y las instituciones de un Estado totalitario y represivo como fue el franquismo entre 1939 y 1975 ha servido para hacer aún más opaca la realidad. No es difícil encontrarse con que los datos oficiales eran

ocultados por los propios productores, con el beneplácito o la aquiescencia de funcionarios sobornados.

También opaca ha sido, y es éste uno de los aspectos más denunciados desde los trabajos metodológicos sobre historia del cine español, la obtención de datos fiables de taquilla. Activo sólo desde 1965 (y con no poca picaresca, una vez más), el Control de Taquilla refleja lo más parecido a la realidad industrial de la exhibición (que tan importante es, por lo demás, para el acceso a subvenciones automáticas por recaudación) sólo desde esa fecha. Para todo el cine anterior sólo existen acercamientos aproximados (por ejemplo, las semanas de permanencia de un film en cartelera, que es también una medida perfectamente aleatoria, toda vez que los pactos no escritos entre productores, distribuidores y exhibidores han permitido en más de una ocasión la permanencia de títulos sin llenar ni aproximadamente las salas, mientras otros eran retirados en el cenit de su recaudación), y en cualquier caso, tan poco fiables como el posterior control de taquilla.

Finalmente, el historiador también tiene que tener presente, cuando se acerca a la realidad industrial del cine español, la diferencia de datos entre los oficiales que proporciona la Administración y los probablemente más cercanos a la realidad que maneja internamente la industria. A este respecto, no resulta extraño que algunos productores indiquen una disparidad evidente entre los datos que proporciona la base de datos del ICAA con los que a ellos mismos les son suministrados por las empresas de distribución, en la mayor parte de los casos mucho más favorables para sus intereses que los suministrados por la administración.

Con todas estas cortapisas, no obstante, nuestra investigación ha culminado con una razonable caracterización de cómo ha funcionado la industria cinematográfica en cada uno de los periodos históricos estudiados. No es éste el espacio para explayarse en unos datos que, por lo demás, constituyen la parte más quintaesenciada de nuestro trabajo. Pero, a guisa de ejemplo, proponemos aquí el análisis de uno de esos periodos, el comprendido entre 1962 y 1970, el año de la mayor crisis sufrida por la producción de cine en España durante el período franquista.

UN MODELO: LA PRODUCCIÓN ESPAÑOLA DURANTE LOS SESENTA

La producción española de los sesenta se vio directamente condicionada por la política desarrollada por José María García Escudero al frente de la Dirección General de Cinematografía y Teatro a partir de 1962. Su transformación de los hasta entonces vigentes mecanismos de protección de la producción cinematográfica española se orientó, esencialmente, hacia la subvención automática del 15% de los ingresos brutos en taquilla durante los primeros cinco años de exhibición y la instauración del lla-

mado Interés Especial, destinado a apoyar un cine que prescindiera de criterios estrictamente comerciales con el objetivo de mejorar la maltrecha reputación artística del cine español. La primera medida favorecía un cine que consolidaría un cierto tejido industrial para que el público tuviera la última palabra y la segunda tenía como privilegiados destinatarios a los alumnos de la Escuela Oficial de Cine, que estarían en la base de un Nuevo Cine Español, y también a las películas infantiles. Los productores, especialmente los de la vieja guardia, tomaron buena nota de esas reglas de juego y, a cambio de encajar sus reticencias hacia el Interés Especial, consiguieron una sustanciosa ventaja al serles reconocido, por parte de la Administración, que cualquier coproducción internacional computaría a efectos de película íntegramente española. Eso explica, entre otras cosas, el desmesurado incremento de la producción de esos años, un dato a menudo interpretado positivamente en términos industriales pero en realidad supeditado a que el porcentaje de coproducciones ronda el 50% (véase tabla 1). Dicho pronto y rápido, casi la mitad de las películas que se producían en nuestro país sólo eran españolas a efectos oficiales.

Este volumen de producción contrasta con el elevado número de empresas registradas. El hecho de que, de una media situada entre 60 y 70 se pasara a 82 en 1965 y 92 en 1966, los dos años siguientes a la promulgación de las Normas de García Escudero, subraya hasta qué punto éstas atrajeron a nuevos productores convencidos de que el negocio estaba garantizado. La parte del león se repartía, sin embargo, entre unas pocas y las 28 empresas que produjeron más de un film por año (15%) fueron responsables del 48,1% de los largometrajes realizados. La mayoría de las restantes eran lo que un funcionario del Sindicato Nacional del Espectáculo definía como la «libre asociación de un grupo de personas que se dedican a llevar adelante un proyecto de película»[1]. Realizadores, técnicos, actores y, sobre todo, reputados guionistas de éxito –como José Luis Dibildos o Pedro Masó– crearon empresas propias para levantar sus proyectos.

Tabla 1. *Producción cinematográfica en España y porcentaje de coproducciones (1962-1969)*

	TOT.	**62**	**63**	**64**	**65**	**66**	**67**	**68**	**69**
TOT. LM	1.003	88	114	130	151	164	125	106	125
N.º COPR.	504	24	55	63	98	97	70	54	43
% COPR.	50,2	27,2	48,2	48,4	64,9	59,1	56,0	50,9	34,4

Fuente: Ramón del Valle Fernández, Anuario Español de Cinematografía, Sindicato Nacional del Espectáculo, 1969. Datos 1969: Elaboración propia.

[1] Del Valle Fernández, R., *Aspectos económicos del cine español (1953-1965)*, Servicio Sindical de Estadística, Madrid, 1966, p. 19.

Aunque entonces no hizo nada por evitarlo, García Escudero reconoció años más tarde el fracaso de su propia política al admitir que: «todo lo que hay son unos señores que se lanzan a producir películas como se podían lanzar a cultivar naranjas. Iban al provecho inmediato sin disponer de fondos ni de capital. Uno de los grandes problemas que yo me encontré en el cine español era esta atomización de la industria, que en realidad no era tal industria. Eran señores poco más o menos dedicados al cine que iban a hacer su aventurita de cada película. Ése era un gran inconveniente para cualquier política seria. Luego había una distribución, que era la rama más seria, pero funcionaba como filial de los americanos. Y una exhibición que iba únicamente a poner lo que le mandaban los distribuidores y normalmente con la idea de que les interesaba más la película americana que la española. Ése era el panorama, o sea, no había una industria»[2]. Sin ella, el capital privado brillaba por su ausencia y, en el mejor de los casos, muchas productoras se sustentaban de empresas de servicios, estudios de rodaje, laboratorios o estudios de sonido. En otros, el *glamour* del cine atraía esporádicas inversiones de empresarios o terratenientes con ocultas vocaciones artísticas o enamorados de una determinada vedette. Tampoco resultaba infrecuente encontrar influyentes personajes del franquismo en unos consejos de administración diseñados para beneficiarse de las prebendas de un Régimen en el que el amiguismo estaba en la orden del día.

Las productoras que, excepcionalmente, respondían a criterios industriales (tabla 2) tampoco se apartaban de las directrices dictadas desde la administración. Las copro-

Tabla 2. *Principales empresas de producción en España (1962-1969)*

Empresas	LM	Esp.	Copr.	% Copr.	LM/Año
BALCÁZAR	64	8	56	87,5	8,0
C. GONZÁLEZ	44	24	20	45,4	5,5
HISPAMER	36	5	31	86,1	4,5
PEDRO MASÓ	36	36	0	0	4,5
COPERCINES	30	7	23	76,6	3,7
B. PEROJO	29	9	20	68,9	3,6
IQUINO 26	20	6	23,0	3,2	
ESTELA 24	8	16	66,6	3,0	

Fuente: Elaboración propia.

[2] José María García Escudero a Esteve Riambau, «La legislación que hizo posible el NCE», en Heredero, C. F., y Monterde, J. E. (eds.), *Los «Nuevos Cines» en España. Ilusiones y desencantos de los años sesenta*, Festival Internacional de Cine de Gijón/Ediciones de la Filmoteca, Valencia, 2003, p. 62.

Tabla 3. *Películas con mayor número de espectadores (1962-1969)*

Título	Productora	Espectadores
La muerte tenía un precio	Arturo González	5.520.971
La ciudad no es para mí	Pedro Masó PC	4.296.281
Pero... en qué país vivimos	Arturo González	4.054.235
Mi canción es para ti	Arturo González	4.035.909
Un beso en el puerto	Arturo González	4.010.917
Juicio de faldas	Arturo González	3.492.048
Por un puñado de dólares	Ocean Films	3.281.146
Nuevo en esta plaza	Pedro Masó PC	3.067.863
El padre Manolo	Arturo González	3.031.369
Cuando tú no estás	Época/B. Perojo	2.863.471

Fuente: Elaboración propia. Datos del Boletín Informativo del Ministerio de Cultura.

ducciones, las sinergias con la distribución o la explotación de estrellas locales fueron las principales fuentes de un negocio que se asentaba, en todos los casos, en el oportunismo.

No por casualidad, dos coproducciones dirigidas por Sergio Leone y un puñado de películas protagonizadas por Manolo Escobar figuran entre las más vistas por el público de la época (tabla 3).

Las coproducciones fueron el factor primordial que desestabilizó el cine español de este periodo a través de la brecha que la Administración abrió a la picaresca desde el momento en que reconoció como íntegramente española a cualquier película que certificase la presencia de alguna empresa nacional. Fueron numerosas las productoras españolas que jugaron a esta baza económicamente segura y, por lo menos el 80% de los largometrajes producidos por TECISA, la Cooperativa Cinematográfica Fénix Films, Balcázar, Hispamer, Procusa y Hesperia, eran coproducciones (tabla 4). La inclusión de guionistas que, en el mejor de los casos, traducían los diálogos franceses o italianos, la presencia de actores secundarios en los repartos o el rodaje en estudios españoles, que suministraban los caballos y el vestuario de los *westerns* que nutrían el grueso de esas coproducciones, bastaban para certificar la nacionalidad «española» de películas que en realidad apenas eran servicios de rodaje o incluso autocoproducciones con empresas filiales registradas en distintos países europeos.

A pesar de que las Normas de García Escudero habían acabado con las prebendas de las licencias de doblaje extendidas en décadas anteriores, los más importantes productores de los sesenta mantenían intereses cruzados con el sector de la distribución. Cesáreo González era el propietario de Suevia Films mientras Balcázar, el productor más

Tabla 4. *Principales empresas dedicadas a las coproducciones (1962-1969)*

Empresas	LM	Copr.	Nac.	% Copr.
TECISA	17	16	1	94,1
C. FENIX	17	15	2	88,2
BALCAZAR	64	56	8	87,5
HISPAMER	36	31	5	86,1
PROCUSA (*)	17	14	3	82,3
HESPERIA	15	12	3	80,0

(*) PROCUSA sólo estuvo activa hasta 1965.
Fuente: Elaboración propia.

prolífico del periodo, colocaba sus películas en el mercado a través de sus empresas paralelas Filmax, Bengala y Concordia. Mercurio estuvo en la base de Hesperia y, a su vez, estableció convenios con TECISA mientras, a menor escala, Este Films compartía parte de su consejo de administración con el de Mundial Films y Selecciones Huguet cubría cuotas con los films producidos. Arturo Marcos Tejedor fue antes distribuidor que productor, y si As Films Producción (Vicente Escrivá), Ízaro Films (Reyzabal) o Filmayer/Dipenfa desarrollaron alguna actividad como productoras fue para cubrir la cuota de distribución que sus importaciones extranjeras generaban. Otras distribuidoras que también produjeron películas españolas cumplían, desde el boicot de la MPEAA en 1955, la función de importadoras de películas norteamericanas: C. B. Films con la exclusiva de United Artists, Regia Films (propiedad de Arturo González) con la de Fox, Mundial Films (Columbia), Mercurio (Paramount) o CIRE (Metro-Goldwyn-Mayer). En 1966 nacería, a su vez, la poderosa Warner Española gracias a la suma de intereses de Alfredo Matas (Jet Films) y José Antonio Sainz de Vicuña (Impala), entre otros.

Entre 1965 y 1972 existía un censo de 118 distribuidoras activas que gestionaban un total de 3.556 films con un promedio de 30,13 películas por empresa. En la práctica, se daba una concentración empresarial equiparable a la observada en el sector de la producción y las más importantes eran sucursales de las Majors norteamericanas y/o mantenían estrechos vínculos comerciales con el sector de la producción (tabla 5). Las más o menos independientes se limitaban a establecer pactos puntuales mediante anticipos que oscilaban entre el millón y los tres millones de pesetas[3] y, en la práctica, era esa cifra, unida al crédito oficial, lo que financiaba el coste de una película. El resto, otras subvenciones y la recaudación en taquilla, eran beneficios.

[3] López García, V., *Chequeo al cine español,* ed. del autor, Madrid, 1972, p. 43.

Tabla 5. *Distribuidoras españolas con mayor facturación (en millones de pesetas)*

Distribuidora	1966	1967	1968	1969	1970	TOTAL
C. B. Films	335	366	432	421	428	1.982
M-G-M	251	350	334	365	278	1.578
Filmayer	292	267	307	297	287	1.450
Paramount	217	210	227	337	353	1.344
Mundial	208	260	274	279	231	1.252
Suecia/CG	271	254	256	188	256	1.225
Universal	221	225	270	221	269	1.206
Filmax	209	231	210	227	282	1.159
Dipenfa	183	210	215	227	221	1.056
Ízaro	158	154	227	240	245	1.024
Mercurio	196	172	162	180	210	920
As Films	178	162	190	163	152	845
Regia	–	167	182	194	300	843

Fuente: Elaboración propia.
Datos de López García, V., *Chequeo al cine español,* ed. del autor, Madrid. 1972, pp. 20-21.

El aumento de la producción española registrado en 1965 obligó a modificar la cuota de pantalla de cuatro a tres días de película extranjera por uno de española, pero esa medida no limitó la importación de producciones extranjeras, que se estabilizó en torno a los 300 largometrajes. Según la propia DGCT, «sólo en España el aumento de la producción nacional corre parejo con el aumento de la importación, ya que en los demás países el hecho de que se produzcan más películas nacionales trae consigo la consecuencia lógica de que disminuyan las importaciones de material extranjero. Así, en Francia, donde en los últimos siete años ha aumentado la producción en un 11%, disminuyó la importación en un 9%, y en Italia, donde la importación aumentó en un 137%, la importación disminuyó en un 19%. En nuestro país, en cambio, donde en el mismo periodo aumentó la producción en un 114%, aumentó también la importación en un 77%»[4]. En la práctica, un aumento de la producción nacional, unido a una estabilización de las importaciones, operaba en detrimento de las primeras, condenadas a esperar su turno para acceder al mercado y a menudo en desastrosas condiciones.

[4] *Cineinforme* V, n.° 53, febrero 1967, p. 3.

La categoría de Interés Especial, el otro gran pilar de las Normas de García Escudero, sólo se concedió a un 17% de las películas producidas entre 1965 y 1970. En ese cajón de sastre dotado de subvenciones administrativas que, en la práctica, amortizaban el coste íntegro del film antes de su estreno, coincidían beligerantes apologías políticas –*Morir en España* (Mariano Ozores, 1964)– con retratos sociológicos del franquismo rodados con el ojo puesto en la taquilla –*La familia y… uno más* (Fernando Palacios, 1965)–, o la excepcional incursión hispánica de Orson Welles con *Campanadas a medianoche* (1966). Ése era el contradictorio peaje que las arbitrariedades de la dictadura exigían a un espacio que García Escudero había diseñado con la decidida intención de impulsar el Cine Infantil y el Nuevo Cine Español. Sólo 27 largometrajes de los producidos entre 1965 y 1969 se acogieron al primer epígrafe desde productoras a las que resultaba difícil disimular su condición de cazadoras de subvenciones. El Nuevo Cine Español también fue obra de unas pocas empresas que, con honrosas excepciones, estaban motivadas por intereses meramente oportunistas. La homologación que García Escudero estableció entre los alumnos egresados en Madrid de la EOC y los adscritos a la autodenominada Escuela de Barcelona pasaba por la concesión del Interés Especial a unos y otros. Ese aliciente fue el que estimuló la creación, en la capital catalana, de pequeñas productoras creadas por los realizadores implicados. Frente a los casi 70 millones recaudados por *La ciudad no es para mí*, *Fortunata y Jacinta* (Angelino Fons, 1969), la primera perteneciente al Nuevo Cine Español, apenas superó los 21 y *Cada vez que...*, la más vista de las de la Escuela de Barcelona, no llegó a los dos millones.

La crisis del modelo propuesto desde la Administración no provino, sin embargo, de los resultados de taquilla de sus pupilos, sino de la corrupta, previsible y tolerada sangría perpetrada por las coproducciones a cuenta del Fondo de Protección. García Escudero fue sustituido en 1967 por Carlos Robles Piquer, cuñado de Fraga Iribarne, como nuevo responsable de la cinematografía española. Dos años más tarde, las implicaciones de la deuda generada por el escándalo MATESA con el Banco de Crédito Industrial, que gestionaba los préstamos a la producción cinematográfica, acabaron de estrangular a la gallina de los huevos de oro. Entre 1968 y 1969, el cine perdió en España casi diez millones de espectadores y la asamblea extraordinaria de la Agrupación de Productores cuantificaba en 251.900.000 pesetas la deuda del Fondo de Protección correspondiente a 1969 y advertía «que de prolongarse esta situación imposibilitará seguir produciendo». Enrique Thomas de Carranza –sustituto de Robles Piquer ya bajo la presencia de Alfredo Sánchez Bella como ministro, y en una dirección general degradada a subsecretaría, con lo que implicaba de pérdida de peso político global para el cine– apenas reconoció 140 millones, cantidad similar a la que García Escudero ya había calculado en un estudio presentado a los productores en 1966 y sin que entonces se hiciera nada por evitarlo. Su gestión modernizó, qué duda cabe, el obsoleto aparato que sustentaba el cine español, pero

no impidió que sus sucesores en el cargo respondieran a las demandas de los productores con el lenguaje propio de una dictadura: endurecer la censura, suprimir la categoría de Interés Especial, elevar en un 20% el precio de las entradas, aumentar el tráfico de empresas del 2 al 3,5% para así asegurar las necesidades del Fondo de Protección y conceder un crédito extraordinario de 230 millones para saldar las deudas contraídas con los productores.