
DISTRIBUCIÓ I EXHIBICIÓ

1. Accions preses com a exhibidors per projectar un film

Contracte previ

Existeix un contracte previ que tracte de pagar per percentatge del que la pel·lícula recapti a taquilla, i no un lloguer per exhibir una pel·lícula. El percentatge es negocia entre l'exhibidor i els diferents distribuïdors. Del que recapti el distribuïdor, un 50 % serà pel productor i del percentatge acordat es destinarà a la despesa de màrqueting i còpies.

Hi ha algun tipus de llei que reguli el tipus i nombre de pel·lícules que s'han de projectar a les pantalles espanyoles?

La Llei 15/2001, de 9 de juliol regula el foment i la promoció de la cinematografia i el sector audiovisual. L'article 7 es refereix a la quota de pantalla.

"1. Les sales d'exhibició cinematogràfica estaran obligades a programar, cada any natural, obres cinematogràfiques dels estats membres de la Unió Europea en versió original o doblades, en forma tal que al concloure cada any natural s'hagin vist la proporció d'un dia com a mínim d'obra cinematogràfica comunitària per cada tres dies d'exhibició de pel·lícules de tercers països en versió doblada a qualsevol llengua oficial.

2. En substitució de la proporció anterior s'aplicarà la de un dia d'obra cinematogràfica comunitària per cada quatre dies d'exhibició de pel·lícules de tercers països, quan s'exhibeixin en totes les sessions ordinàries d'un mateix dia doblades a alguna llengua oficial pròpia d'una Comunitat Autònoma. La mateixa proporció s'aplicarà als cinc dies de projecció de les pel·lícules comunitàries que es projectin en sales o complexos cinematogràfics que en el transcurs de l'any de còmput obtinguin una recaptació bruta inferior a 90.000€."

Les cadenes d'exhibició a Espanya, tenen algun tipus de lligam empresarial amb empreses distribuïdores?

En principi, les cadenes d'exhibició no estan lligades a les empreses distribuïdores, però tot i així, sempre es poden trobar excepcions com és el cas de la Lauren Films que a part de ser una distribuïdora té una cadena de sales d'exhibició que porten el mateix nom. Un altre exemple, pot ser la Warner-Sogefilms, és l'associació de Warner amb Sogecinema (Grupo Prisa) en diferents àmbits: Sogecable (televisió de pagament), Sogecinema (producció de cine), Warner-Lusomundo-Sogecinema (exhibició) i Warner-Sogefilms (distribució).

Quines despeses ha d'assumir l'exhibidor (al seu 'establiment') a banda de la compra al distribuïdor?

L'exhibidor ha de decidir quantes setmanes es projecta un mateix títol, que no es podrà retirar mentre estigui recaptant un mínim de diners previstos, acordat prèviament.

2. Accions que prendríeu com a exhibidors per aconseguir espectadors a les sales

Cinema Teatre Comtal	Centre de la població
Circuit Urgellenc, Circusa SA	Divendres vespre – nit; dissabtes i diumenges tardes i vespre – nit, dilluns vespre - nit
Una sala amb 350 butaques	Majoritàriament vespres
350 per sessió	Serveis complementaris de bar, crispetes, llaminadures...
600m ² aproximadament	Sessió a 5,50€, dia de l'espectador 3,70€
Ripoll ¹ (el Ripollès)	Sense adreça web, però es pot adreçar a www.circusa.com

Taula 1²

El preu del lloguer d'una sala i les diferents amortitzacions dels equipaments tècnics puja bastant, per això els exhibidors han de procurar alguns ingressos complementaris que són derivats dels elements cinematogràfics. Aquests elements complementaris poden ser la venda de refrescos, aigua, crispetes, tot tipus de llaminadures, entre altres, com servei de bar o entrepans. Per portar a terme aquestes activitats paral·leles i que arriben a representar un 25 % dels ingressos, el negoci ha d'estar en nom del propietari de la sala i s'ha de complir tota la responsabilitat legal i econòmica que implica.

En el cas de les multisales, també es poden trobar altres serveis alternatius, com els restaurants, llocs de menjar ràpid majoritàriament. No és el cas de la sala que he escollit, tot i que, per

¹ Alhora d'escollir una sala, se'm va plantejar el dubte de triar algun complex cinematogràfic, però també se'm fa evident que per ser la meva primera projecció és aspirar molt alt. Aquest fet m'ha fet pensar que demanar l'exhibició al cinema de la meua vila em faria guanyar. És a dir, seria molt més fàcil omplir la sala i tenir un "bon reportatge". A partir d'aquí, vendre el meu nom i el meu producte.

² Taula amb les característiques de la sala cinematogràfica escollida.

exemple, el dia de l'estrena es podria organitzar un aperitiu amb les millors delícies dels millors cuiners de l'Aula d'Hostaleria de la comarca del Ripollès.

Una de les altres inversions importants per explotar les sales cinematogràfiques és la publicitat. En el cas de la sala que s'ha escollit s'ha de jugar, sobretot, amb la publicitat de la comarca del Ripollès. L'opció que empreses grans es publicitin en una sala d'una població d'onze mil habitants és molt difícil, per tant jugaria la carta de la publicitat comarcal. Lligat a la publicitat, possiblement miraria de trobar algun patrocini, alguna empresa de la comarca que volgués invertir diners i ajudar a promocionar la pel·lícula.

Si es compara la política de preus d'aquest cinema amb la majoria de cinemes de poblacions més grans, es pot comprovar que és bastant més barat, sobretot en els dilluns, que és el dia de l'espectador. No seria convenient fer-ne una reducció o apujar-los. Amb el passi d'aquesta pel·lícula, igual, que en les altres aquest preu es mantindria.

Altrament, en una gran sala també es pot invertir en la decoració a conjunt amb la pel·lícula, tot de material de marxandatge, etc. Però, com ja s'ha dit, en aquest cas no seria una opció vàlida, ja que segurament, enlloc d'invertir i ingressar diners, el que s'aconseguiria seria perdre'n.

De totes maneres, és una sala petita, d'una població que no arriba als dotze mil habitants i que, per tant, la superfície del complex no dona per gaire més del que es fa sempre. És a dir, que muntar una gran decoració a l'entrada, fer-hi qualsevol espectacle, perjudicaria l'accés tranquil cap a la sala.

Finalment, com tota projecció en aquesta sala, seria segur que *Lluny de l'horitzó perfumat* s'exhibiria només un cap de setmana (de divendres a diumenge, cinc sessions), i depenent de l'èxit aconseguit es podria demanar més dies, tot i que en la història d'aquesta sala, seria un cas bastant excepcional. Per tant el nombre màxim d'espectadors seria d'uns 2.450, en aquesta sala, i amb l'esperança que s'incrementés amb l'ajuda de les altres sales cinematogràfiques de la comarca. A partir d'aquí, que les crítiques de la premsa ajudessin a l'exhibició a altres sales del país.

3. Anàlisi de la indústria de l'exhibició cinematogràfica a l'Estat espanyol

Distribució

United Internacional Pictures (UIP) Empresa creada per Paramount Pictures i Universal Pictures, amb representació arreu del món. A l'Estat espanyol són Araba Films i Planeta 2010.

Warner-Sogefilms Fruit de l'associació de Warner amb Sogecinema. Instal·lada a l'Estat espanyol a través de la productora Impala. Després s'uneix a Sogepaq. Finalment es crea l'empresa de distribució més gran. Però amb la crisi financera del 2002 el grup cau.

Hispano Fox Films Societat espanyola sota la qual opera la 20th Century Fox, pertanyent a News Corporation. També distribueix les obres de New Regency. A Europa està representada per Alquimia.

Lauren Films A l'Estat espanyol, és el quart distribuïdor. Al principi distribuïa el material de l'Orion, després de Miramax (primera companyia independent dels Estats Units).

Columbia Tri-Star Films de Espanya Representa el grup Sony (Sony Pictures Entertainment, Columbia Tri-Star Motion Pictures, Columbia Pictures, Sony Pictures Classic, Screen Gems o Revolution Studios.

Buena Vista International Spain És el sisè distribuïdor espanyol. Sota aquest nom s'engloba la distribució de tots els productes de la factoria Disney: Walt Disney Pictures, Hollywood Pictures, Touchstone Pictures.

Lola Films Ha recuperat la seva tasca en la distribució, tant dels propis títols produïts com de produccions internacionals, amb Iberoamericana Distribución.

Aurum L'objectiu és distribuir cinema internacional i participar en produccions espanyoles.

Exhibició

CAEC Format per Grup Lauren Exhibición, Abaco Cines, Cine-Box, MCB, Miqueldi i Sucesores de Rodríguez Doreste. És el primer circuit d'exhibició a l'Estat espanyol.

Cinesa, Warner-Lusomundo, Sogecable i Kinépolis Aquestes empreses provenen de la Warner d'Estats Units, Lusomundo del primer grup de comunicació de Portugal i Sogecable. Cinesa pertany a UCI. Finalment Kinépolis és una empresa europea.

Cines Yelmo Cineplex El 50 % del és del grup Yelmo i l'altre 50 % del grup dels Estats Units Loews (filial de Sony).

UGC Ciné Cité Filial d'un grup francès que es dedica a l'exhibició a l'Estat francès, Bèlgica, Itàlia, etc., i també a la producció i distribució.

Grup Balañá (Barcelona) La propietat del grup és de la família Balañá, que explota places de braus i teatres.

Grupo Bautista Soler (Madrid) controla la majoria dels cinemes ubicats a la Gran Vía de Madrid i teatres.

Circuit Sánchez-Ramade Grups amb més implantació al sud de l'Estat espanyol.

Circuit González-Macho (Renoir)

Distribuidora	Exhibidora
United Internacional Pictures – UIP (Paramount Pictures, Universal Pictures, Araba Films, Planeta 2010)	
Warner-Sogefilms (Sogecable – televisió de pagament, Sogecinema – producció de cine, Warner-Lusomundo-Sogecinema – exhibició i Warner-Sogefilms – distribució)	Cinesa, Warner-Lusomundo, Sogecable i Kinépolis
Hispano Fox Films (20th Century Fox, Alquimia)	
Lauren Films (Orion, Miramax)	CEAC (Grup Lauren Exhibición, Abaco Cines, Cine-Box, MCB, Miqueldi i Sucesores de Rodríguez Doreste)
Columbia Tri-Star Films de Espanya (Sony Pictures Entertainment, Columbia Tri-Star Motion Pictures, Columbia Pictures, Sony Pictures Classic, Screen Gems, Revolution Studios)	Cines Yelmo Cineplex (Yelmo i Loews, filial de Sony)
Buena Vista International Spain (Walt Disney Pictures, Hollywood Pictures, Touchstone Pictures)	
Lola Films	
Aurum	
	UGC Ciné Citè
	Grup Balañá (Barcelona)
	Grupo Bautista Soler (Madrid)
	Circuit Sánchez-Ramade

	Circuit González-Macho (Renoir)
--	---------------------------------

Taula 2³

Fonts consultades

Mòdul 1 i 2 dels apunts de l'assignatura.

Ignacio Redondo, *Marketing en el cine*.

www.circusa.com

³ Taula de les empreses distribuïdores i exhibidores cinematogràfiques.
