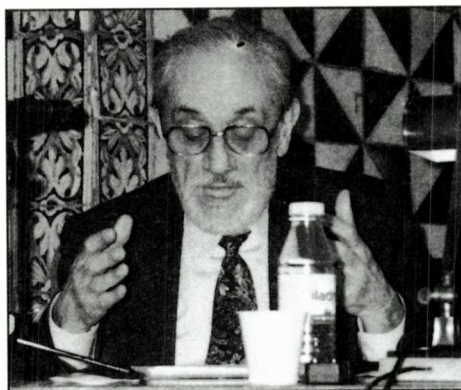


La distribució: unes reflexions personals



Raimon Bartra i Miquel

0. Presentació

La finalitat d'aquest treball és ressaltar el mèrit que hagin pogut tenir les distribuïdores cinematogràfiques en el desenvolupament global de la indústria cinematogràfica al nostre país. No pretén ser un estudi erudit. És un encadenament de records d'un veterà cinematografista i d'experiències adquirides en aquest sector de la cinematografia, moltes vegades ignorat i poc analitzat, encara que darrerament ja han sorgit alguns estudis realitzats amb profunditat i rigor. Però cal convenir que les branques de la producció i l'exhibició han estat molt més analitzades. La producció, pel que representa en el món cultural i per la seva transcendència en el conjunt de l'estat i la història del cinema, el seu naixement, creixement i mort, té sempre un ressò que no té la desaparició de qualsevol distribuïdora. Per a les distribuïdores, en general, hem de recórrer als estudis de departaments governamentals, d'entitats gremials o d'economistes, tots ells interessants per l'aportació de dades molt profitoses per als professionals.

Aquestes reflexions són el resultat de refrescar la memòria i exposar des d'un punt de vista personal, i per tant subjectiu, alguns aspectes de la distribució amb la intenció d'aportar alguna dada desconeguda per molts cinematografistes de les promocions posteriors.

1. La distribució en el món de la cinematografia

1.1. *El paper ingrat del distribuïdor*

Fa molts anys vaig llegir a *Les Nouvelles Littéraires* un article molt interessant sobre el cinema i la indústria cinematogràfica en el qual, després d'unes assenyades reflexions, s'arriba a la conclusió que de les tres branques: producció, distribució i exhibició, la distribució era la que aportava la part més ingrata. Per un costat, rep d'una entitat —el productor—, que ha fet un esforç econòmic i artístic, un producte que considera immillorable i que el cedeix a una empresa —la distribuïdora—, per tal que li aconsegueixi els millors resultats econòmics. El distribuïdor ha d'oferir el producte a les empreses exhibidores que sempre, lògicament, cerquen les millors condicions i el major lucre. En aquesta confrontació comercial, la revista francesa conclouia que el que en sortia sempre més malparat era el distribuïdor. En el món del cinema mai no queden completament satisfets ni productors ni exhibidors. Ambdós coincideixen que el culpable en la gran majoria de casos és el distribuïdor. Quantes vegades no s'ha atribuït el fracàs d'una pel·lícula a la «deficient distribució»! I l'exhibidor creu que no ha pogut treure profit d'una pel·lícula per les oneroses condicions que li ha imposat la distribuïdora. Al llarg de la meua activitat com a distribuïdor he recordat aquest article, i també les paraules que em digué al principi de la meua carrera professional un veterà cinematografista. M'assenyalà la porta del despatx i va sentenciar: «Quan vegis entrar un empresari per aquesta porta pensa que et ve a *fotre*. Intenta *fotre'l* tu a ell». Sí, he recordat moltes vegades la frase i l'article, però també he pogut comprovar que no són totalment certes aquelles paraules ja que en moltes ocasions ha existit una total compenetració entre productor, distribuïdor i exhibidor.

1.2. *La distribució: un comerç atípic*

La distribució de pel·lícules es diferencia totalment de tot altre tipus de comerç. En general tots els comerciants aspiren a obtenir els majors beneficis. Però mentre el comerciant, en general, pretén que el seu producte sigui el més difós per poder abaratir-lo al màxim i lluitar així a la baixa amb la competència, el distribuïdor de pel·lícules pretén el mateix però amb una finalitat contrària: assolir els preus més alts en els lloguers, el tant per cent més elevat, les garanties més dures, el major nombre de setmanes de projecció. La distribució es converteix en una competició molt forta

per obtenir el contracte més brillant. Després, si convé, ja es modificarà.

1.3. *Les angixes del distribuïdor*

El distribuïdor que arriba a identificar-se amb la seva professió té una vida apassionant. El primer pas és adquirir les pel·lícules que vol distribuir. S'inicia ja la discussió —regateig— en fer la compra o establir les condicions de distribució. Una vegada signat l'acord, el distribuïdor ja es transforma i, moltes vegades inconscientment, té el ferm convenciment que disposa del millor lot de pel·lícules del mercat, tot i que en alguns casos ni ha vist les pel·lícules que haurà de contractar. A continuació ve tota una sèrie de tràmits per posar les pel·lícules a punt: importació, doblatge —en el cas de pel·lícula estrangera—, censura, publicitat i contactes amb el productor per tal de cercar, de comú acord, el local més apropiat i les dates més idònies per l'estrena a les principals ciutats. Les gestions per la contractació li obriran els ulls a la realitat. Si la distribuïdora és una multinacional els problemes seran mínims, independentment de la qualitat de la pel·lícula. Si la pel·lícula és fora de sèrie tampoc influirà la categoria de la distribuïdora, però si és modesta també haurà de transigir en alguns aspectes de les condicions. Si és una pel·lícula modesta i una distribuïdora mitjana toparà amb la trista realitat. Si arriben a acceptar-la per estrenar-li, el faran esperar, ja que tenen tots els locals i les dates compromeses. Em refereixo a les ciutats més importants que són la base de la distribució. Les condicions no són les que havia previst, ni les dates que li proposen li acaben de fer el pes. Comença un pelegrinatge periòdic a l'empresa per obtenir la data d'estrena. La moral ha de ser forta: el que has preparat amb tanta dedicació provoca indiferència i pel·lícules que tu creus inferiors a la teva passen al davant. Però tot arriba. Finalment un dia et comuniquen que després de tal pel·lícula t'estrenaran la teva. No cal dir que des d'aquell moment el distribuïdor sols desitja que la seva predecessora fracassi. Al moment de l'estrena arriba l'eufòria. Els preparatius són d'una gran activitat. La publicitat requereix una dedicació com si cada pel·lícula fos la primera que presenta el distribuïdor. Cal cercar un llançament original —dins d'allò que suposes que són les tendències del moment— tot i que el pressupost sempre quedarà curt a causa de l'augment constant de les tarifes. Els neguits comencen el dia de l'estrena. Què passarà? La incògnita s'aclarirà a les dotze, aproximadament, quan s'ha fet la liquidació de taquilla. Si ha estat un èxit, aquella nit dormirà tranquil. Si no, ja no dormirà ni aquella nit, ni les següents. Aleshores caldrà esperar les

crítiques: si són favorables potser ajudaran a superar el fracàs inicial. Però si la distribuïdora és modesta i l'estrena ha coincidit amb la d'altres pel·lícules de distribuïdores més potents, existeix la possibilitat que la crítica, amb sort, es publiqui dos dies abans de sortir de cartell. Entretant, ha anat repetint les seves pelegrinacions a l'exhibidora per tal que es projecti la pel·lícula el màxim de dies. Són dies realment angoixosos per a un distribuïdor conscient. Cada nit espera la recaptació salvadora i l'endemà al matí haurà d'escoltar les lamentacions o les acusacions, segons els casos, del productor. Naturalment, aquest és un cas, però es dona amb freqüència. Quan l'estrena ha estat reeixida, llavors hi ha bons àpats fraternals de productor, distribuïdor i exhibidor en franca harmonia.

2. Els distribuïdors barcelonins

2.1. El passat

Barcelona ha estat de sempre un dels centres de distribució de pel·lícules. Si un dia els historiadors del cinema ens aclareixen si els germans Lumière vingueren a la nostra ciutat a presentar-nos el seu invent, haurem de convenir que ja a finals del segle passat va venir a Barcelona la primera multinacional. També un dels primers distribuïdors autòctons va ser Fructuós Gelabert. Segons les estadístiques, a l'any 1910 a Barcelona ja hi havia vint-i-cinc distribuïdores estrangeres i catorze de catalanes. Als anys trenta totes les grans distribuïdores americanes ja s'havien instal·lat al nostre país i ho havien fet amb les seues centrals a la nostra ciutat. Eren societats anònimes espanyoles que actuaven, però, sota el control d'un director o supervisor estranger. Tot i la potència de les cases americanes, les del país anaven sobrevivint. Els aranzels per la importació de pel·lícules eren molt baixos. Les despeses de les distribuïdores en conjunt eren molt reduïdes. Els tràmits de censura, molt simples, es poden qualificar d'inexistents. Ho resolïa un funcionari de la Direcció General de Seguretat. Fins i tot al Govern Civil de Barcelona es podien censurar determinats tipus de pel·lícules (còmiques i documentals). L'any 1933 hi havia un total de quaranta-cinc distribuïdores i el 1935 —últimes dades d'abans de la guerra— ja eren cinquanta-cinc. En aquells anys a Barcelona existien uns deu locals d'estrena. Hem de recordar que la Fox controlava un local, la Paramount un altre i MGM dos més. No era

fàcil estrenar. Sembla que no preocupava molt. En termes generals la cartellera variava sovint.

Com a simple curiositat, cal dir que la llista de la Fox del 1935 era de seixanta pel·lícules. Malgrat l'allau de cinema nord-americà, a les pantalles d'estrena dels cinemes barcelonins trobem pel·lícules d'altres nacionalitats. A l'Urquinaona —avui teatre Borràs—, *3 muchachas francesas*, amb Fifi d'Orsay i Reginald Denny; al Fantasio, *El secretario de Madame*, de Willi Forst. (El Fantasio programava bàsicament pel·lícules europees.) Al Capitol, *Carbón*, de G.W. Pabst, i a l'Olimpia, local monumental que alternava tota mena d'espectacles, es projectava el film soviètic *El derecho a la vida*, del director Eduard Tissé, que la publicitat considerava de «l'escola d'Eisenstein».

Unes distribuïdores independents adquirien en ferm el material a les cases nord-americanes. Altres distribuïen material de cases nord-americanes, abans d'establir-se al nostre país. Per exemple CIFESA va distribuir uns anys les pel·lícules Columbia entre les quals hi hagué *Sucedio una noche*, de Frank Capra. El cinema americà s'havia anat imposant sobre l'italià que havia tingut l'hegemonia fins aleshores.

En aquells anys amb deficients mitjans de comunicació i transport moltes distribuïdores barcelonines tenien delegacions en altres poblacions de Catalunya. Setze d'elles en tenien a Lleida, sis a Tarragona, una a Reus i fins i tot a Igualada hi havia un distribuïdor, en Joan Martí, que ho era de Selecciones Capitolio.

Les modalitats de contractació no ofereixen al llarg dels anys gaire variants. Els primers temps el lloguer es duia a terme a base d'una quantitat per metre de pel·lícula. Les pel·lícules d'estrena oscil·laven entre els vint i cinquanta cèntims per metre. Quan s'establiren les distribuïdores nord-americanes, van establir el sistema d'un tant per cent sobre les recaptacions de taquilla, modalitat que bàsicament es va generalitzar en el moment de l'adveniment del cinema sonor. Als anys anteriors a la guerra la tendència era tornar a les quantitats fixes. El control de les taquilles resultava complicat i per altra part les empreses exhibidores sempre s'havien oposat a un control de les recaptacions que obtenien. Avui dia, el control de taquilla encara té les seves dificultats i és acceptat a contracor per moltes empreses exhibidores. Afegirem que l'impost que ja existia abans de la guerra era el 5 % sobre el preu de les entrades, que revertia a la Junta de Protecció de Menors. Ja aleshores es duïen a terme inspeccions per evitar o pal·liar la defraudació.

2.2. Després de l'any 1939

Les dades de després de la guerra, les de l'any 1943, situen en cinquanta-tres el nombre de distribuïdores a Barcelona. Aquestes xifres es van mantenir molts anys amb lleugeres variacions. Desapareixien unes i n'apareixien d'altres. Un dels problemes més greus fou la censura. Ja hem indicat breument com funcionava la censura cinematogràfica abans de la guerra. A l'Espanya republicana es va exercir una censura que era més aviat de tipus ideològic i polític per aquelles pel·lícules d'apologia del feixisme; mai per conceptes morals. A la zona *nacional* el 2 de novembre de 1938 —*III año triunfal*—, Serrano Suñer, aleshores ministre de la Governació, ja estableix la censura de totes les pel·lícules i, el juliol del 1939, la dels guions cinematogràfics i un mes més tard ja regula l'assistència dels menors als cinemes. Les juntes de censura, a més de personal de l'administració, estaven integrades per delegats dels estaments militars i religiosos. Constaven d'un president i quatre vocals. Els acords exigien unanimitat. Una sola discrepància comportava la prohibició de la pel·lícula. Amb l'entrada de les tropes franquistes a Barcelona es va produir una allau de pel·lícules que calia censurar, ja que la majoria de distribuïdores tenien la seu a la nostra ciutat. Per altra part, les autoritats pretenien normalitzar la vida ciutadana amb el funcionament de tots els cinemes. El 23 de gener de l'any 1939 havien tancat tots. Ben aviat, les autoritats ocupants constituïren una comissió de censura a Barcelona, a la qual s'havien de presentar totes les còpies per ser censurades. Les revisaven a la sala de projeccions de CINAES, instal·lada a l'edifici del que avui és el Palau del Cinema. Els censors de Barcelona els van desautoritzar l'any 1941, quan es van haver de revisar novament totes les pel·lícules. Aquesta vegada calgué fer-ho a Madrid. Això va representar immobilitzar les còpies de moltes pel·lícules durant molts dies, despeses per al transport i per al cànon que calia pagar per cada rotlle de pel·lícula. La censura ha estat un malson per a la producció i la distribució de pel·lícules. Va predisposar els distribuïdors a autocensurar-se, és a dir, a retallar ja les pel·lícules abans de presentar-les a la Junta de censura. Va originar una mena de *picaresca*. Les juntes es renovaven periòdicament i és obvi que unes eren més rigoroses que d'altres. L'estratègia consistia a fer coincidir la presentació de la pel·lícula dubtosa amb una junta tolerant. Al principi es compraren moltes pel·lícules prescindint de la clàusula de rescissió del contracte en cas de prohibició per la junta classificadora. Això originà una transformació total dels arguments, atribuïda a la censura, en realitat el mateix distribuïdor l'havia adaptada a les normes mo-

quals vigents per intentar recuperar part de la inversió duta a terme. Un dels casos que he viscut és el de la pel·lícula *Dodsworth* basada en la novel·la de Sinclair Lewis, presentada amb el títol de *Desengaño*, dirigida per William Wyler, i amb un bon repartiment: el seu muntatge a l'espanyola va provocar la indignació del poc públic que va assistir al local d'estrena.

Un altre dels problemes que se li va presentar a la distribució fou l'obligatorietat del doblatge al castellà. S'establí el pagament del cànon de doblatge, que en el cas de pel·lícules a distribució s'incrementava en un cent per cent. Els permisos d'importació es concedien als productors de pel·lícules espanyoles *de una categoria decorosa*. Moltes vegades els permisos es concedien a projectes que si no es materialitzaven «no podien sol·licitar noves llicències». Molts productors visqueren de projectes i llicències.

L'any 1941 s'estableix un cànon d'importació de pel·lícules, que estaven classificades en tres categories. Les de primera pagaven 75.000 pessetes, 50.000 les de segona i 25.000 les de tercera. El cànon de doblatge era de 20.000 pessetes. L'any 1954 ja varien les taxes. La importació d'una pel·lícula pagava 60.000 pessetes d'aranzel i 600.000 pessetes de cànon de doblatge si era pel·lícula en blanc i negre i 700.000 si era en color. L'any 1955 li compliquen una mica més la vida al distribuïdor. Ha de distribuir una pel·lícula espanyola per cada quatre d'estrangeres. La compensació era que les empreses havien de projectar obligatòriament sis setmanes de pel·lícula espanyola. No comptaven les exhibides els mesos d'estiu. S'iniciaven uns bons anys per als productors espanyols que tenien moltes facilitats per trobar distribuïdor.

El millor any per a les distribuïdores fou el 1959, tant per quantitat com perquè marca el punt culminant d'assistència d'espectadors als cinemes. És a partir d'aquesta data quan s'inicia la davallada. A l'Europa Occidental s'havia iniciat dos anys abans. La societat del benestar ens portava ja un gran avantatge. A Espanya és possiblement el moment més florent de la indústria del cinema, amb 7.395 sales que arriben a una recaptació de 3.540 milions de pessetes d'aquells anys, i amb 328 milions d'espectadors. La mitjana de les entrades era de deu pessetes amb vint cèntims i la despesa en cinema de cada espectador fou d'onze pessetes. La producció espanyola anava augmentant a l'originar permisos d'importació i llicències de doblatge de material estranger, bàsicament el nord-americà, que era el que de sempre majoritàriament preferia l'espectador. Les distribuïdores, si sabien controlar les despeses tant en el moment d'adquirir el material com en planejar l'estratègia de la distribució, duïen una vida comercial força positiva. Existien dificultats per a l'estrena del material espanyol i

europèu, davant del material nord-americà que representava el 35 % de l'estrenat, i amb una permanència als locals d'estrena superior a la resta de material, a excepció de determinats títols no nord-americans que tots tenim a la memòria. En aquell moment les distribuïdores intuïen el perill que s'apropava: la televisió s'anava introduint al país. L'any 1958 hi havia a Espanya 17.600 receptors privats i 6.700 en il·lots públics. Recordem que en aquells anys el Ministeri d'Informació i Turisme va promoure els clubs de TV en moltes poblacions petites amb ciutadans de poc nivell adquisitiu. Els països van veient com es produeix un descens d'espectadors. Del 1955 al 1962 a Europa Occidental hi ha un descens de 1.500 milions d'espectadors, la qual cosa representa el 60 % de la Gran Bretanya i el 20 % de França. No és únicament la TV la causa principal. Ho és també l'augment del nivell de vida. La gent es va motoritzant: s'afecciona a practicar l'esport, marxa de les grans ciutats els caps de setmana, fa més turisme i el cinema ha deixat de ser la primera diversió. En els quatre primers anys de la daval·lada, Espanya perd un 40 % d'espectadors, si bé les recaptacions únicament baixen un 10 %, ja que els augments dels preus de les entrades pal·liaven la crisi. Els distribuïdors, enmig dels productors i exhibidors són els que pateixen les conseqüències. Els productors volen compensar les pèrdues rebaixant el tant per cent de les distribuïdores. En pel·lícules de gran anomenada i precedides d'una magna promoció publicitària, els tipus de comissió esdevenen vexatoris. La competència entre les distribuïdores fa que les condicions que imposen les grans distribuïdores siguin cada vegada més dures. Sempre hi ha qui les accepta. Per altra banda, les empreses exhibidores també volen compensar el descens de les recaptacions amb condicions més dures per a les distribuïdores, que en el cas de les multinacionals esdevé impossible.

2.3. El passat recent

Tota l'estratègia de la Federació Internacional de Distribuïdores (FIAD) i l'Oficina Internacional del Cine (BIC) va encaminada vers una defensa de l'allau televisiu. És una lluita desigual, ja que les productores nord-americanes tenen una important font d'ingressos amb les televisions de tot el món, com més tard passarà amb el vídeo.

En la marxa de la comercialització d'una pel·lícula, el distribuïdor ara es veu estalonat per la imminent aparició del vídeo i la programació de la pel·lícula per la petita pantalla. No em vull allargar en la vergonyosa pirateria dels vídeos en els primers temps, que lesionaren els interessos de les distribuïdores, moltes

vegades amb la passivitat de l'administració i la impotència de la justícia. El potencial econòmic de les multinacionals ha solucionat aquest problema amb un tiratge molt gran de còpies i una projecció massiva per tal d'obtenir el màxim rendiment de la pel·lícula en pocs mesos. Les multinacionals també aconsegueixen eliminar les clàusules proteccionistes i d'exclusivitat de les poderoses empreses exhibidores de les grans capitals sobre les restants poblacions de la província i en alguns casos de tota la regió. Aquesta decisió, acceptada a repèl pels exhibidors de les grans ciutats, agilitar la distribució. Les multinacionals compensen les empreses eximint-les de la col·laboració amb la publicitat i exigeixen de les empreses de comarques que eliminin el programa doble i adaptin els preus de taquilla als de les capitals. Així, en aquests moments un espectador de Cerdanyola, Igualada, Mataró o Granollers paga ja 600 pessetes per veure una sola pel·lícula, fet realment impensable fa pocs anys. Aquesta ràpida evolució no ha pogut ser assimilada per les distribuïdors modestes que no es poden plantejar de fer un tiratge massiu de còpies ni tampoc un llançament publicitari exclusiu i multimilionari. La desaparició de distribuïdores ha estat constant i així en finalitzar l'any 1993, tenim només les següents: Barcino —material V.O.—, Catalonia Film, C.B. Films —fins fa poc distribuïdora del material Walt Disney—, Cooper, Ivex —continuadora de Filmmax—, Juvensa —material infantil—, Lauren Films —la més potent de les independents, actualment distribueix també les pel·lícules de Walt Disney—, Musidora —material V.O.—, Profilmar —cal veure què succeirà després de la mort de l'amic Josep Lluís Galvarriato—, PT Films —de Pere Balaña, fill—, Rex-Super-Manuel Salvador —distribuïdors del material de la Fox—, UIP —distribuïdors del material Universal, Paramount i MGM—, Warner Bros —que actualment només té un empleat—, i últimament s'ha instal·lat a Barcelona Columbia-Tri Star.

La realitat és que la distribució a Catalunya ha quedat reduïda a les multinacionals americanes, Lauren i Profilmar. Aquest és el panorama en aquests moments, certament decebedor ja que només des de l'any 1988 han desaparegut deu distribuïdores.

2.4. *L'avui*

Cal preguntar-se quines són les possibilitats d'una distribuïdora en els moments actuals. L'any 1935 la xifra de cinemes a la nostra ciutat era de 105. Ja hem consignat que, tot i que el nombre de cinemes d'estrena era reduït, les pel·lícules s'estrenaven en locals adients o passaven directament a locals de reestrena i de barri. Els costos ho permetien. L'any 1963 hi havia 146 cinemes,

trenta-sis dels quals eren d'estrena i l'any 1992 ja sols resten cinquanta-cinc cinemes amb un total de setanta-dues pantalles i tres sales «X». Després d'aquesta data han tancat els cinemes Fémina, Cataluña i Vergara. En aquests moments, segons els meus càlculs, existeixen setanta-tres pantalles que comprenen també les «X» i la Filmoteca. El Borràs s'ha convertit en teatre i el Tívoli alterna cinema amb espectacles teatrals amb la incògnita de si arribarà també a desaparèixer. Les minisales, en opinió meua, beneficien les empreses perquè poden diversificar l'oferta i repartir les despeses. Però el fet que les pel·lícules es projectin més temps suposa per al distribuïdor retardar l'explotació de cada pel·lícula. Hi ha una tendència alhora, a una monopolització de tots els sectors. Les grans productores tenen ja les seves distribuïdores i tendeixen a controlar sales d'exhibició a les principals capitals per tenir garantida l'estrena. A les productores se'ls obre, a més, el gran mercat de la televisió de tot el món. També controlen directament els vídeos que comercialitzen i d'altres sectors. Jack Valenti, president de la MPAA, que reuneix els productors i distribuïdors nord-americans, anunciava enguany en el X Mercat de TV de Montecarlo una televisió a la carta, en la qual l'espectador podrà escollir entre milers de programes i, per tant, centenars de pel·lícules: «No estic parlant de l'any 2000 estic parlant de l'any vinent». Aquest és el gris panorama que espera els distribuïdors modestos. A Catalunya encara trobem força poblacions en les quals els cinemes superen el milió anual de recaptació, però no són xifres comercialment lucratives. Si abans Catalunya representava el 30 % del total de l'Estat, actualment és el 22,5 %. En els darrers vint-i-cinc anys, les estadístiques ens parlen de l'existència de seixanta-vuit distribuïdores. Però, quina vida han tingut i quin ha estat el seu pes? Ja hem vist quin és el panorama actual.

Crec sincerament que el cinema català ha perdut força davant l'increment a altres zones i concretament al centre. La política franquista va fer emigrar les centrals de gairebé totes les distribuïdores a Madrid. Amb la producció va succeir el mateix. El nombre de pel·lícules rodades a Madrid es va incrementar mentre el tancament d'estudis a Barcelona provocava un èxode d'artistes i tècnics cap al centre. Ens enganyem a nosaltres mateixos quan considerem produccions catalanes pel·lícules on únicament és català el productor i el domicili fiscal. Segons les estadístiques en els darrers vint-i-cinc anys han existit a Catalunya 147 productores, però quantes pel·lícules veritablement catalanes han produït?

3. Breu història de tres distribuïdors

Al llarg dels meus cinquanta anys en la distribució cinematogràfica he passat per diferents tipus de distribuïdors. Resumixo el trets principals i la vida de tres d'elles, que poden ser exemple del que ha estat una distribuïdora de tipus regional, una altra de tipus nacional i finalment una vinculada a una gran multinacional.

3.1. *Una distribuïdora regional*

Parlar d'Internacional Films és parlar de Lluís Cabezas. Aquesta distribuïdora de caire regional no fou una empresa circumstancial ni el seu creador, en Lluís Cabezas i Puzo, ha estat un personatge amb una activitat fugaç dins de la cinematografia catalana. El seu començament es remunta a la distribuïdora i productora francesa Exclusivas Gaumont que tenia la seu central a Barcelona. Entre els anys vint i trenta aquesta fou una de les distribuïdors més importants al nostre país. Tenia sucursals a totes les regions espanyoles i, a més de distribuir les pel·lícules de la seva casa matriu francesa, tenia a la nostra ciutat un comerç dedicat a la venda de material fotogràfic i uns estudis cinematogràfics al carrer Indústria on es van rodar pel·lícules com la que va realitzar amb el boxador Tomàs Cola. També va introduir-se en el camp de l'exhibició i va crear l'Empresa Fantasio, SA amb els cinemes Fantasio i París a Barcelona, i el cinema Gran Via a Girona. Per cert, el nom de Fantasio fou suggerit per Francesc Gargallo, aleshores cap de publicitat de Gaumont i més tard popular director de cinema de melodrames força comercials. Quan Gaumont suprimeix la filial espanyola a causa de la minva del rendiment, el seu director, Enric Huet, decideix crear Exclusives Huet. És llavors quan Lluís Cabezas decideix independitzar-se i juntament amb Llorenç Gascón, cap de vendes de Gaumont, i Jaume Ferrer, caixer de la mateixa companyia, decideixen crear Internacional Films, en la qual inicialment Llorenç Gascón figurava com a cap responsable. S'incorporen a la nova distribuïdora Modest Pascó, que hi aporta un material que tenia de propietat, i Lluís Jané, que era gerent del cinema Fantasio. Internacional Films inicia les seves activitats el 2 de juliol del 1936 —les oficines s'inauguren oficialment el 16 del mateix mes—. Entretant, ja ha rodat *Los héroes del barrio*, protagonitzada per Pedro Terol i la família Pérez de León i dirigida per Armando Vidal, i està acabant el rodatge de *Molinos de viento*, interpretada per Maria Mercader, Pedro Terol, Roberto Font, María Gámez, Rafael Lopez Somoza, etc. La llista de material que presenta inclou

films francesos i un estoc de pel·lícules d'importadors com Julio Elías, Ricardo Soriano i Llobet entre altres. S'acabava d'estrenar *Los héroes del barrio* quan comença la guerra. En aquest període la distribuïdora simplement sobreviu. Acabada la guerra Lluís Cabezas reemprèn les seves activitats amb més energia. Reposa immediatament *La bandera*, dirigida per Julien Duvivier i interpretada per Jean Gabin i Annabella. És un cant a l'heroïsme dels legionaris que dedicada als generals Franco i Millán Astray es projecta novament a tots els cinemes de Catalunya. Es reposa també *Los héroes del barrio*. Vénen a continuació un seguit de títols com: *Molinos de viento*, *Vispera de combate* —prohibida en un principi per escoltar-s'hi uns compassos de *La Marsellesa*—, *El rayo* i una versió francesa de *La casta Susana*, prohibida en principi i autoritzada posteriorment. (És anecdòtic consignar que mentre es prohibia la pel·lícula, en un teatre del Paral·lel s'hi representava l'opereta.) Internacional Films va creixent: incrementa el nombre d'empleats fins a una quinzena, inclòs un cap de publicitat, càrrec que va exercir molts anys en Josep Sagré, íntim amic de Lluís Cabezas. Ben aviat obté la distribució de les pel·lícules d'Imperial Films, una casa importadora de Llorenç Fargas, un dels propietaris del Publi Cinema, que va portar uns lots de pel·lícules italianes i l'exclusiva del noticiari italià LUCE. Així, Internacional Films donava a conèixer a casa nostra els actors italians de l'època: el jove galan Vittorio De Sica, Amedeo Nazzari, Antonio Centa, etc. i les actrius Alida Vali, Merisa Merlina. El cinema Savoy, espanyolitzat l'any 1939 com Saboya, estrenà la primera de les pel·lícules: *Han raptado un hombre*, de Vittorio De Sica. Internacional Films va tenir els seus alts i baixos. Entre els títols més rellevants distribuïts cal destacar *Lladre de bicicletes*, dirigida per Vittorio De Sica. (Per cert que a la versió espanyola es va intentar donar un final feliç a la pel·lícula amb una veu *en off* per reduir-ne la cruesa. La idea fou del senyor Cuesta-Ridaura, crític de cinema de Ràdio Barcelona, que aleshores també exercia de cap de publicitat.) Internacional Films tenia connexions amb distribuïdors regionals de totes les regions d'Espanya, els quals en alguns casos havien fet aportacions de material o econòmiques per tal d'adquirir o produir pel·lícules nacionals. La majoria eren els antics gerents de les sucursals de l'antiga casa Gaumont com Francesc Puigvert a Madrid, Ricard Marsal a Bilbao, Rogeli Bertran a València, etc.

Entretant Lluís Cabezas havia iniciat les seves activitats com a exhibidor. El primer cinema que va tenir fou l'Íntimo, després el Manila, i a poc a poc va anar organitzant un dels circuits d'exhibició més importants de la nostra ciutat. Va inaugurar els cinemes

Montecarlo i Niza, i fou uns anys igualment empresari dels cinemes d'estrena Fantasio i París. Cada cop l'exhibició l'atreia més i tenia menys interès per la distribució on les dificultats eren cada vegada més grans. En els últims anys d'Internacional Films, distribuïa el material de Lais de Madrid, material comprat pel senyor Navasques de Chamartín que donava a distribució per zones. Per això quan As Films va voler quedar-se amb el local d'Internacional per a la seva sucursal de Barcelona no fou difícil arribar a un acord per incorporar bona part del personal a Chamartín. En els últims anys de la seva vida va cedir en traspàs tots els locals de reestrena a l'empresa de Joan Gratacós: estava ja decepcionat pel caire que prenia la distribució i l'exhibició a la nostra ciutat. Tenia en gran estima la fidelitat i li dolia que la seva llarga trajectòria dins de la cinematografia barcelonina fos menystinguda per les noves generacions amb nous conceptes sobre l'exhibició. A la seva mort continuava com a empresari del circuit d'estrena del Montecarlo. Tot i les opinions en contra, Lluís Cabezas tingué en el curs de dècades un paper destacat en el món cinematogràfic barceloní. Els que ens iniciarem en aquesta indústria sota el seu mestratge el tindrem sempre en el nostre record.

3.2. *Una distribuïdora nacional: PROCINES*

PROCINES, SA, que comença com a Producción Cinematográfica Española Sociedad en Comandita, és un exemple de distribuïdora d'àmbit nacional. Fundada per Daniel Falcó, Eduard Beltran i Aureli Campa, neix a València amb l'ànim de competir amb la seva veïna CIFESA, amb la qual mantindrà sempre una relativa rivalitat. Debuten amb la producció de la pel·lícula *La Dolorosa*, basada en la sarsuela del mateix nom, amb música del compositor valencià José Serrano i dirigida per un francès, Jean Grémillon. La pel·lícula va tenir força èxit. A més, les pel·lícules espanyoles, en una època en què el doblatge era molt esporàdic, eren una bona inversió. Instal·len una sucursal a Barcelona, a la Ronda de Sant Pere. Quan la Fox presentava ja seixanta títols, PCE competia amb títols com *La Margatón del batallón*, *Tratado secreto*, *Flor de noche*, *Fetiché*, *Fiesta diabólica*, *El león envejecido* i *El león y el mosquito*, que no crec que hagin fet història. L'èxit de *La Dolorosa* els esperona i produeixen *Los claveles*, una altra sarsuela amb música també del mestre Serrano, aquesta vegada sota la direcció de Santiago Ontañón i amb guió d'Eusebio Fernández Ardavín. Miquel Porter en diu: «una excel·lent interpretació del quadre artístic i una no menys bona banda sonora són l'exemple del que, almenys en aquella època es podia demanar d'una sarsuela cinematogràfica.

Els tipus humans hi eren ben tractats i els decorats de Fernando Mignon i Henri Boulanger —que va prendre part en moltes de les millors cintes d'aquell període— contribuïren a una fusió popular entre fantasia i realitat, i crearen un espectacle versemblant». La nova pel·lícula que produeixen és *Alhambra (El suspiro del moro)*, dirigida per Antonio Graciani i interpretada per un famós actor de l'època: Enrique Rambal. Els fets del juliol del 1936 van interrompre la producció i van alterar notablement la vida de PCE. Els seus dirigents passaren a la zona nacional i les oficines de Barcelona van ser col·lectivitzades. Daniel Falcó continua les seves activitats cinematogràfiques, i amb el material que tenia ja a la zona nacional i altres títols, bàsicament alemanys, va sobreviuint. L'any 1939 recuperen les oficines i poc després s'instal·len en ple centre cinematogràfic, al passeig de Gràcia, i reemprenen les activitats amb el material antic més les pel·lícules ja estrenades en zona nacional però desconegudes aquí. En citarem dues de Martha Eggert: *Alondra* i *La vida de La Bohème*, amb Jan Kiepura i dirigida per Carmine Gallone, presentada en versió original i posteriorment doblada. Acaben de qualsevol manera *El suspiro del moro*. Produeixen tot seguit *La tonta del bote*. És la primera pel·lícula que es roda a la Barcelona de la postguerra. La dirigeix Gonzalo Delgrás i en són intèrprets una parella que es faria molt popular: Josita Hernán i Rafael Duran. Tots tres provenen del món del doblatge, concretament dels estudis Acústica, el director dels quals era Gonzalo Delgrás i Margarita Robles —la seva muller—, Rafael Duran i Josita Hernán les veus més importants. La fotografia era de Josep Gaspar i la coreografia de Sacha Goudine. Circumstàncies com el fet de rodar-se a la nostra ciutat, l'èxit previ de l'obra de teatre i el nom de la seva autora, Pilar Millán-Astray, el mite de la venta focs que era bàlsam per a aquell públic senzill i famèlic de la Barcelona de la postguerra, juntament amb un llançament que per una època de restriccions de tota mena es pot considerar d'extraordinari, tot plegat contribuï a fer el primer gran èxit del cinema espanyol de després de la guerra. Esperonat per aquest triomf, Daniel Falcó decideix ampliar PCE i convertir-la en una societat anònima: Producción Cinematográfica Española, SA, amb les sigles PROCINES que evitaven les incòmodes PCE. S'incorporen al Consell d'Administració i amb aportacions de capital prohoms del món del comerç i de la indústria valenciana. Presideix el Consell, Lluís Santoja i Mercader, marquès de Villagràcia, i n'és conseller-delegat José Corbí, un ex-comandant d'enginyers jubilat per la llei Azaña, i continua Daniel Falcó com a cap de producció. Es prenen grans decisions. En primer lloc es vol continuar produint pel·lícules. Es vol repetir amb el mateix equip de *La tonta del bote*,

però ni el director ni els actors accepten les mateixes condicions econòmiques de la primera. Aleshores PROCINES encarrega a Armando Vidal, que havia dirigit: *Los héroes del barrio*, el rodatge de dues pel·lícules; *Mari-Juana* i *Un marido barato*. La primera, amb argument del mateix Vidal, va representar el debut cinematogràfic d'Empar Rivelles, i la segona, va ser l'adaptació d'una novel·la de l'escriptor *El Caballero Audaz*. La música d'ambdues, igual com la de la presentació del logotip de la marca, era del compositor valencià Rafael Martínez Valls, autor de la música d'entre altres de les populars sarsueles: *Cançó d'amor i de guerra* i *La legió d'honor*. Però ni la música, ni la participació a *Mari-Juana* del Quartet Vocal Orpheus, molt popular en aquells temps, ni els decorats de l'artista Emili Ferrer salvaren cap de les dues pel·lícules que foren un fracàs econòmic. Enviaren uns emissaris a comprar pel·lícules a Amèrica. Fou una anada molt accidentada, però finalment van aconseguir comprar un lot de tres pel·lícules a Samuel Goldwyn, entre elles *Les aventures de Marco Polo*. També es completaven els lots amb pel·lícules angleses i les imprescindibles espanyoles. Per problemes de producció es produeix el trencament amb Daniel Falcó, per les seves exigències. PROCINES no va tornar a produir directament cap pel·lícula fins uns anys després amb *Altar Mayor* de Gonzalo Delgrás i *Café de París*, dirigida per Edgar Neville, una nova i no molt reeixida experiència que va acabar amb la producció. Totes les altres pel·lícules espanyoles que va presentar eren a distribució o comprades amb els permisos que aconseguia dels productors. Amb ells va continuar presentant anualment lots de pel·lícules de diferents nacionalitats i va mantenir un cert prestigi per la qualitat del material i la serietat en el tracte amb les grans marques americanes. Va distribuir pel·lícules de MGM com: *El retrato de Dorian Gray*, *Brigadoon*, *Marcado por el odio* i *Dulce pájaro de juventud*, d'United Artists, de Warner. Gràcies a un important acord amb Selznick va distribuir una de les llistes més importants de la temporada, que encapçalava *Recuerda...* Aquesta pel·lícula es va preparar amb molta cura. Els diàlegs foren adaptats a l'espanyol per Àngel Zúñiga i s'escolliren amb força rigor les veus dels principals actors. També Selznick va presentar *Duelo al sol*, sorprenentment autoritzada i, encara que la veu popular creia que la censura l'havia mutilada, la realitat és que al nostre país hi mancaven dos minuts i escassos segons. Amb tenacitat comercial i habilitat negociadora, José Corbí va aconseguir desbloquejar el veto que Fraga Iribarne havia imposat a Columbia, i així PROCINES va distribuir pel·lícules d'aquesta marca com: *Teléfono rojo*, *Anatomía de un asesinato*, *Este perro mundo* i la pel·lícula de Cantinflas, *El extra*.

Fets com la competència amb les altres distribuïdores per la compra de material, la manca de serietat d'alguns caps de les *majors*, desdint-se de compromisos signats en pre-contractes, una subhasta descarada de les pel·lícules de renom, van anar minant els ànims de José Corbí. Quan el grup Impala de Madrid, que distribuïa Warner, varia la norma existent fins aleshores de vendre per la de distribuir i comença a cercar distribuïdores nacionals que disposessin de llicències d'importació, José Corbí, accionista majoritari de PROCINES, decideix la venda de la marca. És l'any 1968. Des d'aleshores la vida de PROCINES ha anat lligada a la del grup Impala. Ha sorgit, ha desaparegut, ha tornat a sortir la marca, si bé darrerament havia fins i tot canviat el logotip: ja no era l'estilització de l'escut valencià amb les quatre barres i el rat penat, marca que mai fou censurada, la qual cosa va fer que PROCINES projectés la bandera catalana a moltes pantalles espanyoles. Finalment, fa un parell o tres d'anys en un anunci oficial de la premsa s'anunciava la seva dissolució. Des de l'any 1968 i en aquests alts i baixos, va presentar pel·lícules importants com *Apocalypse Now* i en els seus últims temps *El beso de la mujer araña*, de Héctor Babenco, i *Amadeus*, de Milos Forman.

PROCINES va mantenir una vida austera, modesta i crec que respectada per tothom; és a dir, els productors, les altres distribuïdores i les empreses exhibidores. Va tenir una organització molt ben planificada, amb sucursals a tot el país. Únicament l'evolució de la distribució al nostre país i l'envelliment dels seus dirigents va conduir a la seva venda i, una vegada complida la missió per a la qual fou adquirida, la seva desaparició.

3.3. *Incine: distribuïdora d'una major*

Incine fou una nova experiència. Des dels seus inicis fou una de les grans distribuïdores creades en els últims anys al nostre país i va tenir un gran relleu dins el món de la producció espanyola i també de l'exhibició, ja que Incine estava íntimament lligada a Cinesa, una de les empreses exhibidores més importants de tot l'àmbit estatal amb una àmplia xarxa de locals. Incine fou una creació d'Alfred Matas, que en el món del cinema ha repartit les seves activitats en totes les branques, i fins fou empresari teatral en el desaparegut i enyorat teatre Windsor, i traductor d'obres teatrals. Va començar com a importador de pel·lícules al costat del senyor Arquer. Va ser l'introduïdor del sistema Cinerama al nostre país. El conjunt de les pel·lícules espanyoles que ha produït i distribuït crec que és el de nivell més notable. El fet d'importar i produir pel·lícules en 70 mm —un equivalent del Cinerama—,

juntament amb els contactes amb el grup Impala, van donar lloc vers l'any 1967 a la creació d'Incine, productora i distribuïdora. Per organitzar una distribuïdora d'àmbit nacional van aprofitar la situació de Nueva Films. Aquesta distribuïdora, que pertanyia pràcticament a José Mari Marsal, de Bilbao, tenia en exclusiva la distribució del material de Seven Arts a Espanya, que si bé s'havia fusionat amb Warner, Warner espanyola no podia presentar cap pel·lícula amb la marca Seven Arts. Nueva Films també distribuïa a Catalunya el material de Alianza Cinematográfica Española, una veterana distribuïdora dels germans Vallescar, que sempre va distribuir el No-Do. El grup Impala compra Nueva Films i passa a disposar a Barcelona de les marques: Warner, PROCINES, Incine, Nueva Films i Alianza. Incine comença amb uns lots on figuren sempre pel·lícules en 70 mm, interessants perquè a més de l'espectacularitat del sistema, les empreses que projectaven aquest tipus de films podien incrementar els preus de taquilla, que aleshores estaven congelats i controlats pel govern. Els lots són variats i entre els films americans n'hi figuren de francesos, d'italians i, naturalment, d'espanyols. A les llistes d'Incine han figurat títols emblemàtics com *Perros de paja*, *Junior Bonner*, *Danzad, danzad malditos*, *El último valle* i un llarg etcètera que culmina amb *Cabaret*, una fita en els èxits de taquilla de l'època. Entre les pel·lícules espanyoles, la llista comença amb *Pecados conyugales* i *España otra vez*, per acabar amb *La vaquilla* passant per *Mi querida senyorita*, *El amor del capitán Brando*, *El crimen de Cuenca*, *Las bicicletas son para el verano*, *La escopeta nacional*, *Bearn* i una llarga sèrie que inclou la incorporació de nous directors i el primer èxit del cinema català parlat en català: *La ciutat cremada*, fet que tingué una gran transcendència social al nostre país, fou un esdeveniment que sobrepassà els límits de l'àmbit cinematogràfic i va representar el redescobriment del cinema per part de molta gent que havia perdut l'hàbit d'anar-hi. L'any 1976 s'inicia la col·laboració amb la 20th Century-Fox que es manté fins al 1987. En aquests onze anys, Incine va encadenar els èxits amb títols com: *La guerra de las galaxias*, *Alien*, *Novecento*, *Kagemusha*, *Carros de fuego*, *Érase una vez en América*, etc. *La guerra de las galaxias* en el seu moment va establir un rècord amb 843.112 espectadors en 315 dies consecutius d'exhibició. Als preus actuals de taquilla, aquestes xifres representarien més de 510 milions de pessetes i caldria esperar el fenomen Spielberg per superar-les. De passada, recordarem el cas de *El crimen de Cuenca*, amb el processament de Pilar Miró i el segrest de les còpies, amb el detall pintoresc del comissari de policia que no tenia idea del volum de cada còpia i volia que fossin dipositades al seu despatx. En veure-les, ho va deixar

córrer i van quedar al nostre magatzem sota la meva responsabilitat i que no en sortissin sota cap concepte mentre durés el cas. Incine-Fox promogué el doblatge al català d'alguns títols. Malauradament, les empreses, excepte en mitja dotzena de casos, no van optar per la versió en català, i hem de convenir que els cinemes barcelonins que les projectaren tingueren recaptacions notablement inferiors als que ho feien en la versió espanyola. Amb tot, les estadístiques demostren que en els anys vuitanta la capdavantera en projecció de pel·lícules en català sempre fou Incine.

La vida d'Incine arriba al seu punt final quan Fox no li renova el contracte de distribució. Possiblement la causa de la no-renovació fou el fet que el grup Impala distribuïa material de diverses multinacionals. Tot i que la relació comercial es dugué sempre amb una ètica impecable, possiblement l'informe del supervisor no fou favorable.

Les relacions amb la casa matriu americana es filtren a través d'un supervisor que ha nomenat la central americana o europea. Viatja pel país, fotografia els principals cinemes de cada ciutat que prèviament ha situat en un pla. Els supervisors són els enllaços telefònics amb les seves centrals, pendents de les instruccions que li poden trametre. És cert que tenen coneixements amplis de distribució, però desconeixen moltes vegades la tradició cinematogràfica dels països i ciutats que controlen. Obeeixen fidelment les instruccions que reben i no tenen una idea gaire clara de les possibilitats d'una pel·lícula en el país on treballen.

4. El futur

El futur de la distribució el veig totalment diferent de com l'hem conegut fins ara. L'avenç de les tècniques àudio-visuals i de telemàtica fa preveure una distribució més centralitzada amb contactes telefònics o per fax, en què les relacions humanes s'aniran limitant i on tot estarà cada vegada més mecanitzat. Si el sistema de reproducció de les pel·lícules, com succeeix amb els discs i els vídeos, es fa en disc compacte es pot arribar a la projecció des d'una cabina central cap a diferents pantalles per cables. El que sí és segur és que la distribució no serà ja mai més com l'havíem coneguda.

5. Final

Aquestes són unes modestes i subjectives reflexions provocades pel meu pas pel món de la distribució. És un petit homenatge a tots

aquells amics de les diferents distribuïdores amb els quals al llarg de cinquanta anys hem mantingut una noble rivalitat dins d'una gran amistat, lluitant, en temps de grans dificultats, per fer arribar la màgia del cinema als poblets més amagats de la nostra geografia.

Recordo haver vist fa molts anys en un encreuament de carreteres, solitari, un sac de lona amb una pel·lícula dins, esperant que algun transport el dugués a aquell poblet gairebé incomunicat, i aleshores vaig pensar en tot aquell engranatge de tràmits de la distribució que havia fet possible que unes hores més tard, aquells vilatans poguessin gaudir del que ha estat l'espectacle d'aquest segle: EL CINEMA.