

# EL CINE EUROPEO: UN NUEVO PARADIGMA TRAS LA PANDEMIA

ANÁLISIS LOS DATOS DE TAQUILLA DE LAS PRODUCCIONES Y COPRODUCCIONES EUROPEAS ENTRE 2012 Y 2023, MOSTRANDO UNA RECUPERACIÓN MÁS LENTA QUE EL CINE QUE LLEGA DE HOLLYWOOD

por Pau Brunet

EVERYONE'S

**E**l cine de producción europea juega un papel esencial en la industria de la distribución y la exhibición en España. Aunque la clasificación es un cajón de sastre que hay que poner en perspectiva a nivel industrial, la audiencia es capaz de percibir el cine europeo como algo cercano socialmente y con aspectos de calidad que los diferencian del norteamericano mainstream. Distribuidoras en su mayoría locales han posicionado constantemente estos títulos de producción europea como productos “feel-good” o de calidad autoral gracias a los sellos de festivales como Cannes, Berlín, o Venecia. Esta estrategia ha sido crítica para el tejido industrial de las distribuidoras

*El triángulo de la tristeza* ha recaudado más de un millón de euros siendo uno de los mayores éxitos europeos





*Mía y el león blanco* (izq.) y *Mavka: Guardiania del bosque* (dcha.), películas para el público infantil que han funcionado. Abajo, la comedia francesa *Dios mío, ¿Pero qué te hemos hecho?*



españolas que se han beneficiado de un producto que, por lo general, siempre ha contado con una audiencia fiel capaz de generar sólidos ingresos. Sin embargo, la pandemia también tuvo un impacto muy negativo en los ingresos de este llamado cine europeo que vio cómo se reducían de forma exagerada. Con todo esto, durante 2023, el mercado empieza a repuntar, aunque lejos de los datos de recuperación generales de las salas.

La catalogación de “cine europeo” tiene un marco muy amplio en el que influyen muchos elementos relacionados con capitales de inversión, ayudas financieras, y talento. De una forma objetiva, cine europeo es una calificación proporcionada por organismos públicos como el ICAA en España, el CNC de Francia, o el BFI de Reino Unido en el que se especifica que un título cinematográfico cuenta con una participación financiera y de talento que le permite ser aceptada como producción nacional y europea. Por lo general ese valor no puede ser menor de un 20% de participación, y esta participación está sujeta a obligaciones fiscales pero también beneficios. Estos benefi-

cios incluyen acceso a desgravaciones fiscales, ayudas de producción y distribución, y computar como producción europea de cara a compras de derechos televisivos – un elemento crítico para televisiones públicas que están obligadas a adquirir un determinado número de títulos europeos. Es fácil deducir que, hecha la ley, hecha la trampa, y muchos estudios norteamericanos y productoras se han beneficiado de coproducciones europeas en especial con países como Reino Unido y Alemania. Títulos como *Dunkerke* de Christopher Nolan o *Mamma Mia: Here We Go Again*, obtuvieron ventajas por ser coproducciones con países como Reino Unido y Francia. Pero el cine europeo juega un papel más crítico en la industria que el visto desde una óptica más hollywoodiense.

Durante años, la industria de distribución española ha depositado su viabilidad económica en los títulos de producción europea. Estas películas se diferencian de lo antes mencionado por tener una producción mayoritaria europea y percibidas como productos locales con sellos de éxitos nacionales o laureles

de festivales prestigiosos. Desde éxitos históricos como *Intocable* a películas nominadas a los Oscar como *La peor persona del mundo*, *Close* o *Cold War*. Para este artículo, se analiza el cine europeo estrenado por distribuidoras locales y sin producción mayoritaria española o norteamericana. Estos títulos han sido lanzados por empresas como A Contracorriente, Elástica, Vértigo, o Caramel. A estas empresas se suman otras como Bteam Pictures, Golem, o Avalon, en la parte alta de la cadena, y distribuidoras como Atera Film, Adso, o Begin Again en la parte más limitada de volumen de estrenos. Todas tienen algo en común: adquisición de derechos de explotación. Para entender el impacto del cine europeo en la taquilla española, es fundamental entender que todas estas distribuidoras adquieren títulos como los mencionados por una suma de dinero, llamado “mínimo garantizado,” y que es determinado por varios factores como el presupuesto del film, talento, o festivales dónde se estrena. Estos precios pueden oscilar entre los pocos miles de euros, a 100.000€ en títulos con un potencial muy alto de éxito. Algunos con prestigio suficiente para ganar Palmas de Oro o Oscars puede tener pluses en este precio en caso de ganar premios de ese tamaño. De ahí, hay que añadir el coste de estreno, marketing, prensa, y presencia de talento en la promoción. Pero con todo esto, este tipo de cine europeo era rentable para muchas empresas, dejando márgenes de beneficio más que decente tras el pase en salas y la posterior explotación en DVD y televisión. La rentabilidad de algunos títulos se solía colocar entre los 150.000€ y los 200.000€, cifra superada por más de la mitad de los 1.200 títulos analizados en este reportaje. Pero la realidad pandémica y ➤



post-pandémica ha visto reducido a más de la mitad el ritmo de títulos capaces de superar estas cifras.

Analizando el top 100 anual de cine europeo entre 2011 y 2023, se observa que un 25% de los títulos pertenecen a producciones principalmente españolas con coproducción europea (como *Alcarrás* o *As Bestas*), o productos de Hollywood como *Mamma Mía 2* o *The Martian*. El restante entra en el marco analizado, siendo la mayoría de los títulos contemplados en este estudio. Lo más sorprendente a la hora de analizar estos films durante los últimos 12 años es la diferencia de datos pre y post-pandémicos. En 2011, los títulos europeos distribuidos por empresas locales recaudaron 49.5 millones de € y lograron más de 7.5 millones de espectadores. Esta cifra alcanzó el récord de 61.2 millones de € en 2012 con el éxito de *Intocable* (16.3 millones) a la cabeza, y entre 2013 y 2019 los datos se movieron entre los 24 y los 39 millones de €. La pandemia redujo las cifras a 11.7 millones de € y menos de 2 millones de espectadores, pero el suelo lo tocó el pasado año, 2022, con solo 11 millones de € y 1.8 millones de espectadores. En otras palabras, el cine europeo en los pasados tres años recauda menos de la mitad de sus “peores” años antes de la pandemia.

La llegada de la pandemia generó una crisis de sobras comentada que supuso una rotura monumental primero con el acceso a las salas y segundo con una afluencia de espectadores que aún está en proceso de recuperación. En 2020, la cifra total de 11.5 millones de € necesita contexto. Durante los tres meses previos al inicio de las medidas de cuarentena, se recaudaron 5.8 millones de €, la mitad del total del año, gracias a 29 títulos. En los posteriores nueve meses, se lograron otros 5.7 millones con 47 títulos, lo que presentó un cambio drástico en el promedio de recaudación, que pasó de 200.000€ a 121.000€ - una caída del 39.5%. De ahí, 2021 y 2022 generaron datos que ligeramente mejoraron esos datos del momento más duro de la pandemia, pero solo para alcanzar los 137.900€ en 2011 y los 181.000€ en 2022.

En lo que lleva el 2023, la cifra ya se coloca en el dato del periodo 2020-

2022, con ya 11.04 millones de €, y un promedio de recaudación por título de 143.000€. Analizando años anteriores, se observa que cerca del 40-45% de la recaudación del año sucede durante la segunda mitad del año. Este ritmo permite proyectar que 2023 la recaudación total se situaría entre los 16 y los 18 millones. Si bien 2023 presenta el número más alto de títulos con menor recaudación - menos de 100.000€ - si es cierto que también ha presentado algunos títulos fuertes como *Triangulo de la tristeza*, *The Quiet Girl*, o *Las ocho montañas*. En el caso de que algunas de las joyas de Cannes como *Rapito* de Bellocchio o *La Chimera* de Rohrwacher dieran en la diana la cosa podría irse a los 18 millones. Aún así, esta cifra seguiría estando un 25-35% por debajo de los peores años pre-pandémicos.

La viabilidad por título es un espacio complejo y más en un marco en el que la industria de la producción, distribución, y exhibición de cine se ha visto empujada a cambios muy drásticos. Para entender este retrato general del cine europeo en la taquilla española, es importante mencionar algo clave: no todos los títulos se estrenan con las mismas expectativas, copias, y posicionamientos. En el pasado, el número de copias podía determinar bien las expectativas comerciales de una película, pero este elemento fundamental ha cambiado después de la pandemia, y es necesario entender las expectativas de las películas entendiendo la distribuidora que las lanza, su presencia en pases, y campañas de lanzamiento. Esto podría ocupar otro artículo, pero para entender este análisis hay que volver a mencionar que para la mayoría

de las distribuidoras pertenecientes a la asociación de ADICINE, la rentabilidad de un título se sitúa por encima de los 125.000€. En 2020, solo 24 películas superaron los 125.000€. En 2021 y 2022 lo hicieron 26. En años anteriores, entre 50 y 60 películas superaban los 125.000€, y la mitad lo hacían por encima de los 350.000€. En otras palabras, la media de recaudación entre 2020 y 2023 se ha visto reducida de los 400.000-700.000€ vistos entre 2011 y 2019, a los 145.000-180.000€, lo que significa una reducción contundente de la rentabilidad del mercado nacional.

En este análisis toca señalar un cambio drástico en el paradigma de distribución independiente en España, influido principalmente por la digitalización de salas y la reducción de espacios cinematográ-

Arriba, *Intocable*, comedia francesa que recaudó más de 16 millones en 2011. Abajo, la polaca *Cold War*, que superó 1,5 millones en 2018







Dos grandes éxitos recientes la italiana *Las ocho montañas* y la noruega *La peor persona del mundo*

ficos urbanos. El menor coste de copias ha conllevado que algunas distribuidoras puedan lanzar más volumen. Pero los cines, a su vez, se ven obligados a programar varios títulos en una misma sala para rentabilizar al máximo el espacio. Con la caída del número de salas en grandes ciudades y las dinámicas creadas durante la pandemia, se llegó a una realidad en la que la masiva llegada de estrenos semanales de cine europeo e independiente chocaba con una limitación grave de sesiones y butacas. Esto se ha traducido en un cambio de baremos a la hora de analizar resultados por copia como en el pasado, y actualmente este análisis requiere un exhaustivo control de las sesiones que una cinta tiene por sala para entender los resultados.

En este nuevo paradigma es más habitual que haya un aumento del número de copias y presencia en salas, pero un descenso en los ingresos generales provocando una disminución de la media por copia. Por ejemplo, si en 2018-2019, un estreno decente podría presentar una media de 1.300-1.400€ por copia, actualmente este dato se va a los 400-500€. En este marco, se entiende que salas potentes como las del centro de las ciudades pueden generar 2.000-2.500€, pero salas de extrarradio o ciudades pequeñas se acercan a los 150-200€ con un solo pase al día. Ante esta realidad, es difícil usar el baremo del promedio por copia de forma uniforme como en tiempos pasados. Por otro lado, lo que no cambia de forma destacada son las nacionalidades más exitosas en el mercado español. Más de un tercio de los títulos estrenados durante los 12 años analizados vienen de Francia, casi 35 films al año. Reino Unido le sigue con una media de 15 títulos anuales, y tras estos Italia y Alemania con entre 5-7.

Las empresas que más sufren esta realidad son distribuidoras españolas con

títulos marcadamente autorales y con limitado poder de inversión mediático. Hace unos años, muchas de estas distribuidoras decidieron crear su propia asociación empresarial para poder mejorar su situación bajo el nombre de Próxima Cine. Las empresas pertenecientes a Próxima son las que sufren el efecto embudo generado en este nuevo paradigma de muchos estrenos con pocas sesiones y ocupando salas de zonas de extrarradio, cine clubs, y salas de arte y ensayo con reducida capacidad. Muchas de estas empresas observan sus éxitos en la parte baja de los rankings, con recaudaciones que en general suelen ser rentables cuando superan los 40.000-50.000€. Algunos grandes éxitos de este sector son *La emperatriz rebelde* (Adso) que logró 141.000€, *La chica del brazalete* (Surtsey) con 174.000€, y la nominada al Oscar *Corpus Christi* (Surtsey) que recaudó 191.000€ durante el otoño de reapertura de salas de 2020.

Para terminar de entender el papel que juega el cine europeo en el tejido industrial tanto de las distribuidoras como de agencias de ventas, festivales, y plataformas es necesario mencionar la función que juegan los organismos públicos como ICAA y televisiones públicas como Radio Televisión Española y canales autonómicos. Los primeros otorgan las ayudas a la distribución de títulos de producción europea o latinoamericana, y tienen una dotación de 4 millones de € que para cubrir hasta un 50% de los gastos de copias, promoción, doblaje, y subtítulo hasta un máximo de 150.000€ por título. En 2022, 97 títulos estrenados en 2021 lograron esta ayuda, la mayoría en forma de una ayuda directa de entre 25.000€ y 45.000€. Consecuentemente, a lo recaudado por salas, un 35-40% de la taquilla se suma una cifra que puede aliviar las pérdidas o el escaso beneficio de algunas distri-

buidoras. Por otro lado, las televisiones tienen obligación a invertir unas cantidades con la compra de derechos de antena de producciones europeas. Aquí la cosa se complica en el caso de títulos donde una producción norteamericana puede presentar una coproducción europea o incluso algunas producciones nacionales con fuerte coproducción europea. El dato aquí puede moverse también en los 8.000-10.000€ hasta 35.000-40.000€.

El cine de marca “europea” ha sido el motor clave de una industria local que ha dependido de esas cifras durante muchos años. Una variedad de empresas que en gran parte están aglutinadas en las mencionadas asociaciones de ADI-CINE y Próxima Cine. La pandemia ha supuesto un cambio drástico en las cifras no solo de recaudación, sino en los esfuerzos de colocación de copias, rutas de festivales, y promociones que tienen que pelear con una exagerada cantidad de estrenos semanales. Si bien se observa un aumento constante en las cifras de espectadores en las salas, esto no está llegando como debiera al cine europeo. Esos dos millones de entradas vendidas parece señalar un nuevo paradigma en la distribución local. Un marco limitado que este 2023 empieza a despertar, pero sin evidencias de una mejora similar de la que se benefician títulos que poseen otras marcas como el “cine mainstream norteamericano” o el “cine de Santiago Segura.” Aun así, el potencial aumento de las cifras del mercado europeo se coloca en un 40-50% respecto a 2022, una mejora que es el doble de la recuperación del mercado general en España, situada en un 16-20%. La buena noticia es que a pesar de todo las salas se recuperan y se observan éxitos con capacidad de mantener algunas de las empresas que siguen apostando por un cine europeo de calidad.



© Shutterstock (1), Imperative Entertainment/Platform Production/Film i Väst (1), Galatée Films (1), Animagraf Animation Studio/FILM.UA Group (1), Quad/Ten Films/Concels (1), Opus Film/MK2 Films (1), © Alberto Novelli/Miléside (1), Oslo Pictures/MK2 Productions/Film i Väst (1)