OBJETIVO: QUE LA GENTE VUELVA A LAS SALAS

CON EL FIRME PROPÓSITO DE REIVINDICAR LOS DERECHOS
DE LOS CINES DE CAPITALES DE PROVINCIAS, DE CIUDADES
PEQUEÑAS Y EN DEFENSA DE "LA ESPAÑA VACIADA",
SURGIÓ NUEVA ASOCIACIÓN DE EXHIBIDORES DE CINE
DE ESPAÑA (NAECE). SU PRESIDENTE, JUAN ANTONIO
MAYORAL, NOS ACERCA A SU REALIDAD, RECLAMA UNA
NUEVA REORDENACIÓN DEL SECTOR Y DEFIENDE QUE EL
LUGAR PARA VER EL CINE SON LAS SALAS

por Fernando Bernal

a Nueva Asociación de Exhibidores de Cine de España (NAECE) se funda hace quince años con el objetivo de crear una asociación con exhibidores que no se sentían representados hasta ese momento. Entonces surge una iniciativa que principalmente trabaja en capitales de provincias, ciudades pequeñas y en pueblos para reivindicar sus derechos al margen de las grandes compañías de exhibición. Este sigue siendo el objetivo de NAECE, que en la actualidad cuenta con 50 asociados y cubre 215 pantallas.

Juan Antonio Mayoral lleva cinco años como presidente y afronta el futuro de la asociación y del propio sector con la esperanza y el propósito de mantener una evolución positiva. "Poco a poco vamos recogiendo frutos, intentamos que vuelva el hábito de ir a las salas de cine, que se ha perdido en parte. También hay más información y la gente es más exclusiva a la hora de elegir ver una película. Además, tenemos el reto de convivir con las plataformas, aunque desde NAECE tenemos claro que las películas se disfrutan

en el cine, donde se vive la experiencia". Volver a llenar las salas es uno de los grandes objetivos que se plantea tres años después del cierre de los cines por el confinamiento.

¿Hay perspectivas de recuperar las cifras de taquilla y de espectadores previas a la pandemia?

Antes de la pandemia, el año 2019 fue de crecimiento, no fue tan bueno como años anteriores, pero estaba repuntando bastante. Ahora entiendo que



se van recuperando las cifras anteriores al COVID. Ha habido semanas en mayo y las primeras de junio que ha vuelto de manera importante la audiencia, porque se han juntado varias películas atractivas en el marco de un mes y la taquilla se recupera. Y no solo la taquilla, también la afluencia de espectadores, que es lo más importante.

¿Cuáles considera que pueden ser las claves para volver a llevar el público a las salas?

Somos un sector que evoluciona al mismo tiempo que lo hace la tecnología, hemos cambiado proyectores, pasamos del 35 al digital. En su momento, también del Dolby al THX y ahora al Atmos... La propia comodidad de las salas y las

butacas también ha evolucionado. Todo va cambiando en función del público, y

> con la idea de mantener nuestra clientela.

Pero lo fundamental son los títulos.
Cuando arrancamos después de la pandemia, las restricciones bastantes cruentas de espacio hicieron que nos costara levantarnos. Entonces se nos 'criminalizó', entre bastantes comillas, porque no sería la palabra adecuada.

Lo que está claro es que cuando no había estrenos, la gente no iba al cine. Ahora va habiendo películas de calidad y atractivas para el público. Si no se pierde el hábito, lo lograremos. Cuando las salas de cine están 'calientes' el público va. Pero hemos tenido un año y medio de 'enfriamiento', porque no había un producto adecuado para el gran público. Estamos empezando a salir del hoyo en el que estábamos metidos.

Reclama una regulación total para el sector del cine, ¿en qué puntos le parece que se debe hacer hincapié?

Desde hace tiempo hemos comentado esta necesidad, una renovación de todos los agentes implicados, desde la producción a la exhibición, las entidades de gestión de derechos, el propio Ministerio de Cultura, que es el que nos regula... Tenemos miras amplias, el sector de la exhibición prácticamente no ha recibido ayudas. Nos hemos visto en una situación cruenta v seguimos subsistiendo muchas pantallas que estábamos en 2019. Pretendemos que el nivel siga v podamos ofrecer a los espectadores las mejores películas y la mejor tecnología. Que realmente se sientan cómodos y que piensen que en el cine es donde se disfruta una película. Cuando preguntas a alguien por la última película de una plataforma que le ha gustado, siempre hay dificultades para recordarla, en una sala de cine no pasa eso. Es algo totalmente distinto.

¿Qué iniciativas promueven desde NAECE para afrontar ese futuro?

Tenemos reuniones habitualmente, porque somos sensibles a todo lo que ha ocurrido y lo que puede venir en el futuro. Se plantean cosas y vamos viendo las necesidades que tienen otros asociados nuestros que no están en capitales, lo que llamamos la "España vaciada", que también tienen derecho a disfrutar del séptimo arte.

Medidas como rebajar el precio de las entradas a dos euros a los espectadores mayores de 65 años propuesta por el Gobierno, ¿hasta qué punto son viables desde el punto de vista de los exhibidores?

El Gobierno ha destinado diez millones de euros para que vayan al cine los mayores de 65 años. Estamos hablando que serían del orden de tres millones de entradas subvencionadas por el Estado para acceder a las salas. Siempre nos hemos quejado desde las asociaciones que tras la pandemia el público que más nos está costando recuperar es el adulto, porque en su momento tenía miedo a los contagios. En cierta medida, como te dije antes, se nos 'criminalizó como punto de contagio y esta es una fórmula para vuelvan al cine. La medida del Gobierno ya la puso en marcha hace años la Comunidad de Madrid junto al Ayuntamiento, se llamaba "Mayores al cine por un euro". Había tres euros de la entrada que se financiaban y la verdad es que fue todo un éxito.

¿Cómo valora otro tipo de medidas como la tarifa plana que ha puesto en marcha la cadena Cinesa?

La tarifa plana ya estaba instaurada en Europa, y tenemos nuestras dudas de que funcione, sobre todo a la hora de pagar las facturas, porque al fin y al cabo pagamos porcentaje de recaudación. Pero medidas de fidelización de este tipo hay muchas, no solo la tarifa plana. Hay otros cines que buscan la captación de clientes diaria a través de cupones para volver al cine a un precio más reducido, precios para adultos, para jóvenes... Cada uno intenta, dentro de sus posibilidades, captar público. La medida de la tarifa plana se puede interpretar de muchas maneras, como una manera de atraer a los espectadores o también para conseguir ingresos rápidos y liquidez.

Otro de los retos pendientes del sector es la modernización de las salas, ¿la inversión puede revertir en volver a captar a ese público del que hablábamos?

Ver una película en el cine, como te digo, es una experiencia sensitiva. Lo que está claro es que si ves una película en un local acondicionado con climatización, butacas cómodas, buen sonido y buena pantalla... la experiencia será mucho más satisfactoria.

¿En qué se diferencia la situación de las grandes capitales con ciudades más pequeñas en lo que se refiere a salas de cine?

Las grandes capitales tienen una mayor 'renta per capita' y habitualmente venden las entradas más caras que nosotros, que estamos en capitales más pequeñas. La gran diferencia es el precio, y en cuanto a los cines, salas de ciudades como Ávila se pueden equiparar a una sala media de una ciudad más grande.

¿Qué aceptación tienen en estos entornos los pases en versión original?

Es algo que se está intentado instaurar más. Ya no solo por ver la película en V.O., si no porque la gente joven lo demanda. No es lo más habitual, pero hay ciudades y pueblos que dedican sesiones a esto, y tienen sus clientes. El que lo hace todas las semanas durante años, al final consigue que haya un público. Es una labor de mucho tiempo, está claro.

¿Qué opinión tiene de las sentencias y medidas que han prohibido introducir comida ajena a las salas en los cines?

Esto es algo incomprensible. No tiene sentido que a un restaurante no te puedas llevar la comida y a un cine sí. La rentabilidad de las salas ha cambiado mucho de unos años hasta ahora. Desde las asociaciones de consumidores deberían darse cuenta que una butaca de cine no es lo mismo que un banco en el parque. La butaca se mancha, tiene su limpieza y su cuidado. En muchas comunidades no se admite porque la Constitución lo dice, son locales de libre concurrencia y tienen unas normas. Nosotros le ofrecemos la posibilidad de comer en la sala, siempre y cuando compre la comida en el cine. Insisto, no tiene sentido que a un restaurante te lleves una tartera. Tenemos una licencia fiscal y sin este negocio de la comida sería imposible mantener una sala abierta.

¿Hasta que punto condiciona la forma de programar las cuotas que hay que cumplir con las películas europeas y latinoamericanas?

Antes podía suponer un hándicap, cuando el cine europeo no estaba instaurado en nuestro país. Es algo parecido a la versión original. El cine europeo era desconocido y costaba mucho trabajo llegar al público, también pasaba con el cine español. Ahora hay grandes producciones que hacen que esa cuota de pantalla que hay que mantener (del 20%) se pueda cubrir en el momento en que te llega un estreno como *Tadeo Jones* o *Padre no hay más que uno*. Hay bastantes títulos que son rentables, y ya nos hemos encargado de fidelizar al público que viene a ver este tipo de cine.

¿Cómo afrontan el uso de las nuevas tecnologías, redes sociales o Internet, para funcionar como altavoz de sus acciones como asociación y de cada sala en particular?

Lo intentamos todo. Está claro que la gente joven son usuarios 'caníbales' de las redes sociales, y nosotros intentamos mantener informados a los clientes. Antiguamente estaba la prensa, todo el mundo consultaba la cartelera en los periódicos locales. Esto ya no existe y nos hemos tenido que adaptar a las redes sociales y con nuestras propias páginas web. Todos, en la medida que podemos, lo intentamos aprovechar.

¿Cuáles son los retos que tiene por delante NAECE como asociación?

Siempre intentamos captar más socios, está claro. En un momento FECE nos invitó a entrar como asociación dentro de ellos, pero en asamblea se decidió que no, porque tenemos nuestra propia identidad y por libre la podemos mantener mejor. El reto es seguir ayudando a los exhibidores en los momentos buenos y también en los malos. Intentando regularizar el sector con todos los agentes implicados, para conseguir hacer de esto algo que nos permita equipararnos a otros países europeos. En el tema de gestión de derechos, tenemos que crear una ventanilla única de pago, algo que llevábamos promulgando durante años, porque al final no sabemos ni qué paga-ВО mos ni a quién pagamos.

© iStock (2), Courtesy of Naece (1)