

Crisis en la distribución de películas nacionales en el conurbano



Gastón Adrián Baez

Universidad Nacional de Moreno (UNM), Argentina
ORCID: 0009-0004-1191-6337 | gastonbaez77@hotmail.com

Luis David Díaz

Universidad Nacional de Moreno (UNM), Argentina
ORCID: 0009-0003-5265-5113 | luisddiaz1@gmail.com

María Milagros Sweryd Bulyk

Universidad Nacional de Moreno (UNM), Argentina
ORCID: 0009-0007-2212-146X | swerydbulykmaria@gmail.com



Palabras clave

películas nacionales | distribución | políticas públicas | cuota de pantalla | plataformas de streaming

Recibido: 09 de febrero de 2024. Aceptado: 13 de marzo de 2024.

RESUMEN

El presente artículo se propone indagar las distintas dificultades que atraviesan las distribuidoras de cine en Argentina para distribuir películas nacionales en el territorio del conurbano. Para ello, el mismo estará dividido en cuatro apartados. En primer lugar, se analizarán las diferencias entre la distribución de cine nacional y cine estadounidense. En segundo lugar, se prestará especial atención sobre algunas resoluciones de la Ley de cine N° 17.74, respecto a la desregulación de la cuota de pantalla. En tercer lugar, se abordará la disputa entre las plataformas de streaming y las distribuidoras de cine por el tema de la exhibición. Por último, se especificarán las conclusiones que se han llegado con este trabajo.

ABSTRACT

This article aims to investigate the different difficulties that film distributors in Argentina go through to distribute national films in the suburban territory. To do this, it will be divided into four sections. Firstly, the differences between the distribution of national cinema and American cinema will be analyzed. Secondly, special attention will be paid to some resolutions of Cinema Law No. 17.74, regarding the deregulation of the screen quota. Thirdly, the dispute between streaming platforms and film distributors over the issue of exhibition will be addressed. Finally, the conclusions reached with this work will be specified.

KEYWORDS

national films | distribution | public policies | screen share | streaming platforms

Si bien el cine nacional desde hace años sigue tratando de llegar a más audiencias y generar más ingresos en términos de ventas, en el conurbano se siente fuertemente la escasa presencia de este tipo de cine en las salas de exhibición. Seis de las dieciocho distribuidoras de cine radicadas en Argentina afirman que las películas nacionales son más difíciles de llegar y permanecer en el tiempo en las salas cinematográficas, debido a que compiten con las películas estadounidenses de índole comercial por la programación, que depende de la decisión de los exhibidores y no de los distribuidores de cine. También se debe al incumplimiento de la cuota de pantalla y la falta de políticas públicas que incentiven la distribución del cine nacional a lo largo y ancho del país, incluyendo el conurbano.

El objetivo del presente trabajo es indagar los distintos obstáculos a los que se enfrentan las distribuidoras de cine en Argentina para distribuir películas nacionales en el territorio. Para ello, se realizaron entrevistas semiestructuradas a seis distribuidoras: BF Distribution, Compañía de Cine, Lat-E, Maco Cine, Santa Cine y Zeta Films. Estas son algunas de las distribuidoras que siguen apostando por las películas en el cine y tratan de ingeniárselas para que llegue el mensaje a las y los espectadores de todas las provincias del país, a pesar de las consecuencias que les dejó la pandemia por el COVID-19. Durante 2022, hubo 230 estrenos nacionales, pero solo 150 vendieron menos de 1000 entradas (Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales [INCAA], 2022). Cabe destacar que dichas distribuidoras cumplen roles muy diversos y puntuales, lo que permite tener varias miradas respecto a un mismo tema: el negocio de la distribución.

COMPETENCIA ENTRE EL CINE NACIONAL Y EL CINE ESTADOUNIDENSE

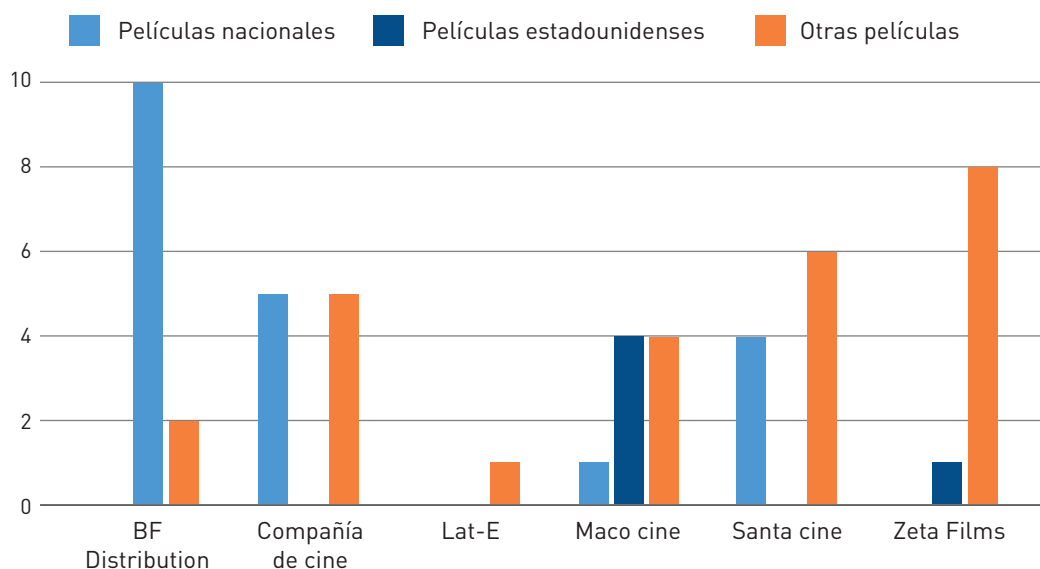
En los últimos años, se ha visto que la mayoría de las películas que llegan a los cines del conurbano son aquellas producidas por las *majors*¹ de Estados Unidos, ya sean films animados o de géneros de acción, drama o terror. Esto se debe a que dichos films cuentan con gran financiamiento, mayor producción y difusión antes de su estreno por las salas de exhibición. En cambio, las películas nacionales, en algunas ocasiones, no suelen contar con esos elementos en su totalidad, ya que una parte de ellas son producidas por

1 Se definen como *majors* a los grandes estudios cinematográficos de Hollywood que dominan los ingresos de la industria del cine. Disney, Paramount, Sony Pictures y Warner Bros. Discovery son un claro ejemplo de *majors* que predominan el mercado cinematográfico en la actualidad.

productoras independientes a las que se les dificulta llegar a un acuerdo para su distribución. Solamente los films nacionales financiados por el Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (INCAA) pueden llegar a contar con las condiciones mencionadas más arriba. Algunos de los espacios por los cuales se exhiben frecuentemente estos films en Buenos Aires son los siguientes: Cine Gaumont (espacio INCAA), Cine Lorca y Museo de Arte Latinoamericano de Buenos Aires (MALBA). En este sentido, se puede deducir que las proyecciones de este tipo de cine se concentran en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), ya que generan mayor rentabilidad en términos de venta de entradas y consolidación del público cinéfilo.

Laura De Los Santos, gerenta de Marketing de BF Distribution, señala que antes de comprar los derechos de un film nacional o internacional, tienen en cuenta que haya pasado por festivales nacionales e internacionales de cine, qué géneros cinematográficos venden más, en qué lugares puede funcionar más una película que otra (L. De Los Santos, comunicación personal, 20 de abril de 2023). También tienen en cuenta las preferencias de las salas de cine, es decir, si les conviene que sean películas subtituladas o dobladas al castellano. Siguiendo en esta línea, Lucía Tebaldi, fundadora de la distribuidora Santa Cine, sostiene que es muy difícil que los programadores se interesen por los títulos de las películas argentinas y que las programen, ya que todos compiten por las mismas salas de cine (L. Tebaldi, comunicación personal, 29 de abril de 2023). A continuación, se verá la cantidad de films nacionales que distribuyeron las distribuidoras de cine en las salas de exhibición durante 2022.

Gráfico 1. Películas nacionales distribuidas en las salas de exhibición durante 2022.



Fuente: elaboración propia en base a los catálogos de las distribuidoras de cine radicadas en Argentina y consultadas para este informe.

Nota: *Otras películas* incluye a las películas de cine de arte o cine de autor europeas y latinoamericanas.

En este gráfico se puede observar que, por un lado, hay una fuerte tendencia a la distribución de films estadounidenses por parte de BF Distribution y Maco Cine en el territorio, y, por otro lado, es predominante la compra de películas de cine de arte europeas y latinoamericanas por parte de Compañía de Cine, Maco

Cine, Santa Cine y Zeta Films. Con respecto a la distribución de películas argentinas en el país, solamente Compañía de Cine y Santa Cine se encargan de adquirir los derechos y gestionar que lleguen a las salas de cine, ya que las dos distribuidoras suelen apostar por el cine nacional y también por el cine latinoamericano.

Otra de las razones por las cuales llegan pocos films nacionales a las salas de cine de diversas zonas del conurbano, tiene que ver con el hecho de que mayormente el negocio de la distribución está concentrado en los *blockbusters*, es decir, aquellas cintas con gran presupuesto o que tuvieron grandes resultados de taquilla a nivel internacional (éxito en ventas).

PRINCIPALES DEFINICIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN DE CINE

BF Distribution es una distribuidora independiente que se originó en el año 2005 en Chile y que cuenta, a su vez, con filiales en Bolivia, Perú y Argentina. En este último, está bajo el nombre de BF París en una fusión con Paris Films, que es el principal distribuidor independiente de Brasil.

Dicha distribuidora forma parte de una de las 20 distribuidoras independientes que integran el CADICine (Cámara Argentina de Distribuidores Independientes Cinematográficos); bien vale dicha aclaración ya que las demás distribuidoras entrevistadas integran también este mencionado organismo. De Los Santos menciona que el negocio de la distribuidora de cine consiste en “ser el nexo entre el realizador de la película o la productora y el cine es el que va a llevar ese producto al consumidor final, que es el espectador” (L. De Los Santos, comunicación personal, 20 de abril de 2023).

Por otra parte, Martín Morgenfeld, dueño de Maco Cine (distribuidora de cine que estrena películas en Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay desde el año 2016), sostiene que

a nivel industrial, el eslabón del cine se compone de cuatro partes: por un lado están las productoras, que son las que producen las películas; por otro lado están los agentes de venta que son quienes comercializan esas películas; en tercer lugar estamos los distribuidores, que somos quienes elegimos esas películas, las compramos y las llevamos a determinados territorios de distintas maneras; y la cuarta parte que son los exhibidores, en este caso los cines. Hoy en día, las plataformas. (M. Morgenfeld, comunicación personal, 24 de abril de 2023)

LEY DE CINE Nº 17741. INCUMPLIMIENTO Y FALTA DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA DISTRIBUCIÓN DE CINE NACIONAL

En los últimos años, previo a la pandemia, el INCAA implementó varias resoluciones en pos de que los exhibidores respeten y cumplan la cuota de pantalla y la media de continuidad, tal como se expone en la Ley de Fomento de la Actividad Cinematográfica Nacional Nº 17741 acerca del fomento de la actividad cinematográfica nacional.

Según la Resolución Nº 1050/2018, la cuota de pantalla es la obligación que tienen las cadenas de exhibición para proyectar en cada trimestre del año una película argentina por sala, en todas las funciones y al menos durante una semana. En caso de que la película alcanzara un porcentaje mínimo de espectadores

fijado por la norma (media de continuidad), el exhibidor estará obligado a seguir proyectándola durante la semana siguiente en la misma sala.

Paulina Portela, una de las fundadoras de la distribuidora Compañía de Cine, fue consultada al respecto por esta cuestión y dijo que

la cuota de pantalla no se cumplió nunca, ni se cumple actualmente y eso hace que sea muy difícil conseguir salas para que se proyecten las películas. Así es muy difícil que los exhibidores te den la oportunidad de exhibir. De hecho, la programación de los cines te la confirman una semana antes. Entonces, alguien tiene una película, que viene trabajando y te enterás ese lunes si te programan o no. (P. Portela, comunicación personal, 17 de abril de 2023)

En este sentido, resulta complejo que las películas argentinas se sostengan en el tiempo, ya que dependen de los factores mencionados más arriba.

Por su parte, Carlos Pascual Zumbo, quien se desempeña como socio gerente en la distribuidora Zeta Films y generalmente trabaja con un catálogo muy amplio de películas europeas (italianas, francesas, entre otras), considera que

a nosotros la cuota de pantalla nos termina perjudicando porque no nos estrenan a veces con la excusa que le tienen que dar pantalla a una nacional, a la que no va nadie. Así que prefiero no opinar mucho sobre el tema. (C. P. Zumbo, comunicación personal, 21 de abril de 2023)

Por otro lado, con relación a la cuota de pantalla, la fundadora de Compañía de Cine sostiene que “siempre los exhibidores han encontrado la forma de darle la vuelta para incumplirla de alguna forma” (P. Portela, comunicación personal, 17 de abril de 2023). A su vez, Portela agrega que

si bien las películas quizás no son las que más convocan, por otro lado si uno no tiene una política de creación de audiencia, mucha gente del Conurbano (por poner un ejemplo concreto) no puede acceder a determinadas películas, más aún teniendo en cuenta que los espacios INCAA, que son las salas de cine que tiene el instituto de cine que también son muy difíciles de programar, y al mismo tiempo, esa red de centros culturales y de cines con los que se maneja el INCAA se concentra mucho en Capital y nunca llegan a la zona del Conurbano. (P. Portela, comunicación personal, 17 de abril de 2023)

Cabe aclarar que las políticas públicas de cinematografía que existen en Argentina están más enfocadas en la producción, que en la distribución (González, 2014). Siguiendo en esta línea, en la actualidad no existen leyes que incentiven y fomenten a las distribuidoras de cine de Argentina para distribuir las películas nacionales en el país.

Teniendo en cuenta los testimonios de dos distribuidoras completamente diferentes, como lo son Compañía de Cine y Zeta Films, es claro que defienden sus propios intereses; sin embargo, el cumplimiento o no de la cuota de pantalla las termina afectando de manera muy diferente a ambas.

La imposición o el incorrecto cumplimiento de las resoluciones que tiene la ley hace que la crisis aflore aún más en el cine nacional y sea el gran perjudicado en todo este conflicto junto con los espectadores, sobre todo a aquellos que viven en el conurbano y se les niega el derecho de acceder a la cultura del cine.

PLATAFORMAS DE *STREAMING*: OTRA FACETA DE LA DISTRIBUCIÓN DE CINE

La aparición de las plataformas de *streaming* (Netflix, Amazon Prime, HBO MAX, Mubi, entre otras) modificó el circuito que realiza una película e introdujo un nuevo actor que compite directamente con la exhibición en cines.

Cabe destacar que las películas antes de las plataformas ya terminaban en el hogar de las personas, ya sea por un servicio de cable, en un DVD o previamente en una cinta de video (VHS). El mérito de dichas plataformas recae en el hecho de que han logrado modificar las ventanas de tiempo entre la exhibición en cines y el pasaje al hogar. Estas ventanas refieren al tiempo que transcurre entre la llegada al cine y su paso a las plataformas, como bien comenta Martín Morgenfeld, dueño de Maco Cine: “Antes se exigían doce semanas de exclusividad, es decir, tres meses antes de pasar a las plataformas. Ahora se redujo entre cinco y seis semanas dichas ventanas. Un mes y medio” (M. Morgenfeld, comunicación personal, 24 de abril de 2023).

Por otra parte, es normal que muchas películas se estrenen en simultáneo, es decir, en cines y en las plataformas al mismo tiempo. Toda esta cuestión recae sobre los efectos que tiene la aparición de las plataformas para las distribuidoras y en qué medida afecta o favorece su trabajo.

Maco Cine refleja una buena relación con las plataformas de *streaming*; de hecho, son los responsables de varios estrenos en Argentina de la plataforma Netflix. “Mi relación es buena con las plataformas. En todo caso está en el público cómo elegir ver las películas, no lo veo como una competencia directa”, dice Martín Morgenfeld. También agrega que “cuando estrenamos *Madres paralelas* de Almodóvar, a los catorce días ya estaba disponible en Netflix. Aun así siguió vendiendo bastante en cine, a pesar de estar disponible en la plataforma Nº 1 de *streaming*” (M. Morgenfeld, comunicación personal, 24 de abril de 2023). En este caso, las plataformas favorecen a la distribuidora creando nuevas salidas y negocios para las películas.

Sin embargo, no todos tienen esa visión sobre el *streaming*. Florencia Schapiro, fundadora de la distribuidora Lat-E, considera como un obstáculo a las plataformas al momento de comprar los derechos de determinada película:

Hoy por hoy, lo más difícil es que las películas van directo a las plataformas (*streaming*) y las adquieren no solamente para una pequeña región, sino para toda LATAM (Latinoamérica). Entonces uno desde una distribuidora independiente no puede competir con esas plataformas y bueno hay muchas películas que se van ahí. (F. Schapiro, comunicación personal, 16 de abril de 2023)

Centrándose en Argentina, Schapiro hace hincapié en la falta de salas y políticas que protejan a las películas en el cine:

El problema en Argentina es la falta de exhibición, la falta de salas. Para un determinado tipo de películas entrar a una cadena comercial, pasando cinco veces por día, durante cuatro días y que la saquen,

es muy difícil. No hay salas con políticas que puedan mantener las películas en el tiempo y trabajarlas de una manera que la película requiere. (F. Schapiro, comunicación personal, 16 de abril de 2023)

Esta falta de políticas contribuye a reducir las ventanas de tiempo en que un film permanece en las salas de cine, lo que dificulta notoriamente el negocio de las distribuidoras.

Independientemente de si las plataformas brindan beneficios o traen dificultades al mundo de las distribuidoras, en lo que todos coinciden es en la defensa de ver películas en las salas cinematográficas. Así lo plasma Martín Morgenfeld, dueño de Maco Cine: “Yo soy un fiel convencido de que la experiencia del cine en el cine bajo ningún punto de vista lo reemplazás en tu casa”. A su vez, sostiene que “el cine es un refugio de la hiperconectividad, del multitasking. Es de las pocas actividades en donde uno apaga o silencia el celular y dedica toda la atención a una sola cosa” (M. Morgenfeld, comunicación personal, 24 de abril de 2023).

Si bien el *streaming* ganó mucho terreno en los últimos años, es difícil igualar en el hogar toda la experiencia que ofrece una sala de cine. No obstante, lo que sí es claro es que las plataformas de *streaming* llegaron para cambiar las reglas del juego.

A MODO DE CIERRE

A partir de las entrevistas realizadas a algunas de las distribuidoras de cine radicadas en el país, se puede deducir que la mayoría presenta las mismas dificultades. Una de esas dificultades está relacionada con la competencia contra las películas estadounidenses producidas por las *majors*, que genera desigualdades de condiciones y programación en las salas cinematográficas. Al mismo tiempo, esto da cuenta de la falta de regulación por parte del INCAA al no controlar y establecer nuevas normas respecto al tema de la distribución y de la exhibición, con el fin de que llegue más cine nacional a las salas de cine del conurbano y sea consumido por un público más amplio, y que no sea solamente de nicho.²

Otra de las dificultades tiene que ver con el rol de las plataformas de *streaming* en el negocio de la distribución, que presenta una estrecha relación con lo económico y lo social. Es decir, las distribuidoras de cine y las plataformas de *streaming* constantemente disputan por la compra de películas, ya sean nacionales o internacionales. Para poder superar de alguna manera estas dos dificultades hacen falta nuevas políticas públicas y creación de fondos que financien a las distribuidoras de cine de Argentina para poder seguir subsistiendo en los próximos años.

2 En el campo cinematográfico, el concepto *nicho* hace referencia a aquellas películas hechas para audiencias específicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

González, R. (2014). *La exhibición y la distribución de cine en la Argentina, de espaldas a la digitalización*. Recuperado de https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=http://www.asaeca.org/aactas/gonzalez_roque.pdf&ved=2ahUKEwiVtoqBv_3_AhUAqJUCHTe3BMMQF-noECBMQAQ&usg=AOvVaw2TF7AxZkbs-5ZJgQg744kZ

Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (2018). *Nueva normativa para la cuota de pantalla del cine argentino*. Recuperado de <http://www.incaa.gov.ar/nueva-normativa-para-la-cuota-de-pantalla-del-cine-argentino>

Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (2022). *Ranking de películas nacionales estrenadas*. Recuperado de https://fiscalizacion.incaa.gob.ar/index_estadisticas_películas.php