

S EL ACUERDO CINEMATOGRAFICO HISPANO- NORTEAMERICANO DE 1952

EMETERIO DíEZ PUERTAS

«¡Ah, pero los americanos vienen a llevarse algo! Porque yo creía todo lo contrario».
¡Bienvenido, Mister Marshall! (1952)

La decisión de la Comunidad Europea de considerar al cine «excepción cultural» dentro del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) de 1994 constituye el último capítulo de un tema, el comercio internacional de películas «Made in Hollywood», que abordaremos aquí a propósito del Acuerdo Cinematográfico Hispano-Norteamericano de 1952. Este documento marca un punto de inflexión, un antes y un después, en el cine español. Muestra cómo al hilo del reconocimiento diplomático del régimen de Franco y de la ayuda económica estadounidense se imponen los intereses privados de la Motion Picture Association of America (MPAA), el cartel que agrupa a las principales compañías norteamericanas productoras de películas: Warner Brothers Pictures Inc., Radio-Keith-Orpheum (RKO), Loew's Inc. (MGM), Paramount Pictures Inc., 20th Century Fox, United Artists, Columbia y Universal.

LA MOTION PICTURE ASSOCIATION OF AMERICA

A comienzos de los años cincuenta la MPAA produce entre el 60 y el 75% de las películas norteamericanas, distribuye el 90 o el 95% de los títulos de serie A y obtiene del 85 al 90% de los ingresos totales del cine estadounidense. Sin embargo, sus beneficios experimentan un continuo descenso desde 1946 (ver gráfico 1) debido al aumento de los costos de producción, la ley antitrust y la competencia de la televisión (1).

Para mejorar sus cuentas, la MPAA inicia una política de expansión en los mercados exteriores, sobre todo, europeos, a través de una entidad gemela que agrupa a sus empresas distribuidoras: la Motion Picture Export Association of America (MPEAA). El papel de la MPEAA consiste en facilitar...

«... las actividades exteriores de sus miembros de varias maneras: ampliando y manteniendo abiertos los mercados cinematográficos extranjeros, cursando las trans-

(1) Henri Mercillon, *Cinema et Monopoles. Le cinema aux Etats-Unis. Etude Economique* (Paris, Imprimerie Nationale, 1953), pp. 24-30

y 176-177. El gráfico 1, sobre los beneficios de la MPAA, no incluye los resultados de la United Artists.

ferencias de ganancias a Estados Unidos, disminuyendo las restricciones impuestas a la distribución de películas americanas mediante negociaciones directas y «otros medios adecuados», difundiendo entre sus miembros informaciones de interés sobre la situación comercial exterior, gestionando acuerdos sobre la importación de películas y, en algunos casos, negociando las condiciones de alquiler» (2).

La MPAA actúa como grupo de presión ante el Departamento de Estado en Washington y como un oligopolio dentro de los mercados extranjeros. Eric Johnston, su presidente, defiende ante la Casa Blanca que el cine forma parte del «Arsenal de la Democracia» y que la exportación de películas ayuda a difundir en el mundo «el modo de vida americano», que es el mejor antídoto contra el comunismo. Reclama, igualmente, que el espíritu de libre comercio que defiende su Constitución forme parte de la política exterior norteamericana, en especial, con aquellos países que están recibiendo una generosa ayuda a través del Plan Marshall.

Dado su liderazgo en la industria mundial de películas, los principios liberalizadores sirven, en realidad, para mantener a raya a la industria competidora. Aún más, su demanda de un mercado internacional de libre concurrencia es, cuanto menos, una broma. La MPEAA actúa como un cartel. Sus miembros, previos acuerdos internos, se reparten el mercado mundial, fijan unos precios no competitivos y pretenden crear en cada país un oligopolio, esto es, un mercado donde un número restringido de vendedores, los miembros de la MPEAA, satisfagan las necesidades de una multitud de compradores, los exhibidores, que además deben acatar sus condiciones de venta, como son el tanto por ciento sobre la taquilla y la política de lotes.

Europa, por su parte, se encuentra con una industria destruida por la guerra mundial o bien carece de productoras que merezcan tal nombre, como ocurre en España y Portugal. Todos los gobiernos adoptan similares medidas proteccionistas frente a Hollywood (cuota de pantalla, contingentes, control de divisas) y, a la vez, compran películas norteamericanas para satisfacer una demanda interior muy por encima de las posibilidades de su industria. Es más, sin las importaciones norteamericanas se produciría una reducción del número de horas de proyección, un descenso en la recaudación de impuestos y un menor volumen de empleo. Estos efectos son los que busca el cartel cuando adopta su medida de presión más drástica: el boicot o negativa a vender sus películas a un determinado país.

Con la amenaza de utilizar este arma —y siguiendo la estela de los Tratados de Amistad y Comercio firmados por su gobierno, en los que se garantiza la protección de los intereses comerciales norteamericanos y se propugna, frente a las cláusulas proteccionistas, una actitud de «puerta abierta»—, la MPEAA emprende la política de expansión a la que antes nos hemos referido. La táctica consiste en suscribir acuerdos bilaterales que estipulen la admisión de un número concreto de películas norteamericanas por año, si bien el importador sólo admite la salida de una parte de los beneficios generados por esas películas. El resto permanece en el país y se convierte en un fondo que propiciará

(2) Thomas H. Guback, *La industria internacional del cine* (Madrid, Fundamentos, 1980), p. 200.

BENEFICIOS DE LA MPAA (1939-1951)

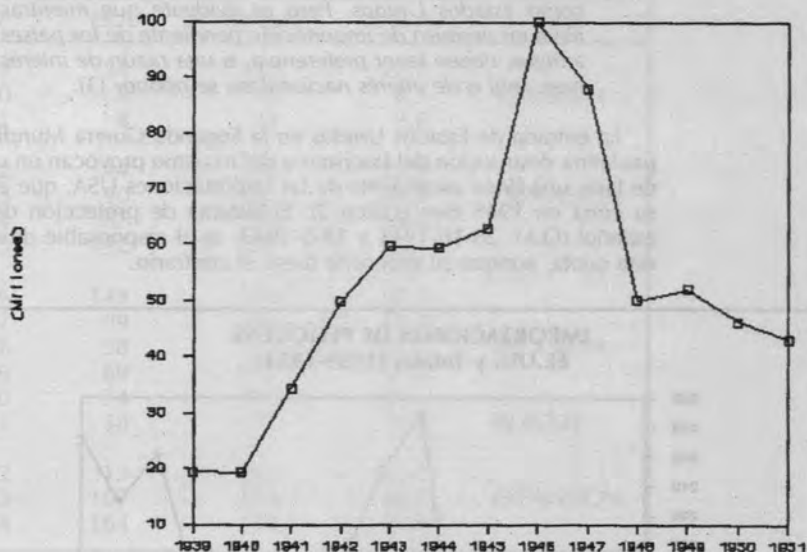


Gráfico 1

las coproducciones. El primero de estos acuerdos se firma con Inglaterra en marzo de 1948, tras un duro periodo de negociaciones que incluyó siete meses de boicot; Francia firma en septiembre del mismo año; Italia, en 1951; España, en enero de 1952.

LAS IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS EN ESPAÑA

Las importaciones de películas norteamericanas en España entre 1939 y 1954 configuran un ciclo económico definido por una primera fase recesiva que toca fondo en el bienio 1940-41. Esta recesión se debe a una sustitución de las películas norteamericanas por otras italianas y, sobre todo, alemanas.

«Reconociendo que las casas productoras de los países amigos (Alemania e Italia) no pueden llenar hoy por hoy las necesidades de la España liberada, creemos que debe hacerse a estos países una prioridad en la importación. La importación americana entendemos, debe tener un carácter doblemente subsidiario, es decir, en cuanto sirve a compensar exportaciones de la España Nacional a Norteamérica y en cuanto sirve a cubrir las necesidades cinematográficas que no llenen Alemania e Italia.

No se olvide la actitud de Norteamérica ante la guerra de España. Ha sido una neutralidad correcta en cuanto al suministro de armamentos. Esto no se puede negar. Pero en cambio, la actitud del pueblo norteamericano y

la propaganda, no ha sido favorable a la causa nacional. No se puede ni se debe hablar de represalias con un país como Estados Unidos. Pero es evidente que mientras haya un permiso de importación pendiente de los países amigos, deben tener preferencia, si una razón de interés mercantil o de interés nacional no se opone» (3).

La entrada de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial y la paulatina destrucción del fascismo y del nazismo provocan un cambio de fase, una línea ascendente de las importaciones USA, que alcanza su cima en 1945 (ver gráfico 2). El sistema de protección del cine español (O.M. 28-10-1941 y 18-5-1943) es el responsable directo de esta cuota, aunque su propósito fuese el contrario.

IMPORTACIONES DE PELÍCULAS EE.UU. y Totales (1939-1954)

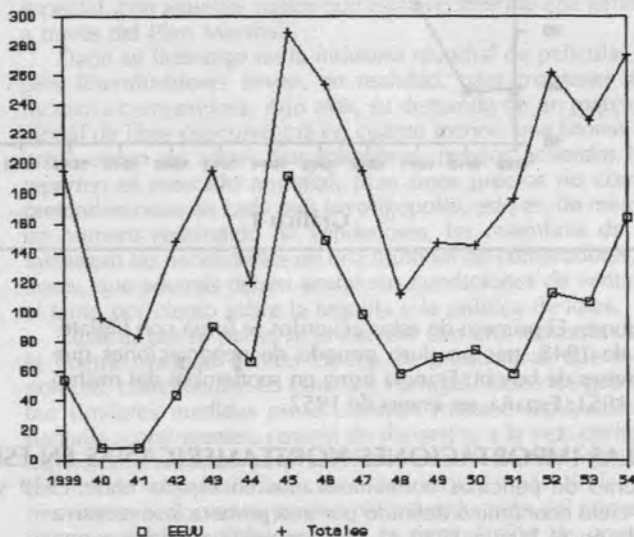


Gráfico 2

En efecto, la legislación franquista condiciona la entrada de películas extranjeras a la obtención previa de un permiso de importación y de un permiso de doblaje, ya que sólo se admite el cine en castellano. La administración concede estos permisos a las productoras de películas, y en algún caso a los estudios, para incentivar la producción de cine nacional. El número de permisos que recibe cada productor depende de la «calidad» y coste de su película. Según esto, para

(3) «Informe de D. Aurelio Josniquet, elevado al Sr. Presidente de la Junta Técnica de Burgos, Excmo. Sr. D. Joaquín Bau», Archivo General de la Administración, Sección Cultura, C/276, sin fecha,

aunque probablemente redactado en el segundo semestre de 1937.

(4) Anuario del Cine Español (Madrid, Sindicato Nacional del Espectáculo), 1957, p. 53.

*Películas norteamericanas de largometraje importadas en España
(1939-1954) (4)*

AÑO	EEUU	TOTALES	% EEUU	FASE
1939	54	195	27,7	RECESIÓN
1940	8	96	8,3	
1941	8	83	9,6	
1942	44	148	29,7	EXPANSIÓN
1943	90	195	46,1	
1944	67	120	55,8	
1945	192	289	66,4	
1946	149	254	58,6	RECESIÓN
1947	99	195	50,7	
1948	58	112	51,7	
1949	69	147	46,9	
1950	74	145	51	
1951	58	177	32,7	BOICOT
1952	113	262	43,1	EXPANSIÓN
1953	107	229	46,7	
1954	164	274	59,8	

mantener sus filiales en España, la MPEAA tiene que comprar los permisos a los productores o bien debe invertir en la producción de cine español reservándose, a cambio, el permiso o los permisos que se concedan. Otra posibilidad, utilizada siempre que falta la empresa filial, consiste en vender la película a una distribuidora española independiente, que se procura el permiso por su cuenta. En los dos primeros casos (Hispano-Fox, MGM, Universal), la MPEAA actúa como demandante de permisos. En el tercer caso (Paramount, United Artists), la MPEAA actúa como oferente de películas norteamericanas. En todos los supuestos, el cine extranjero financia la producción nacional, pues incluso el dinero que el Estado retiene por la venta de estos permisos (los llamados *canon de importación* y *canon de doblaje*) sirve para nutrir el crédito sindical, segundo instrumento de fomento del cine español.

La intervención administrativa en todo este proceso consiste en adecuar el número y el precio de los permisos a las disponibilidades de divisas, a fin de evitar desequilibrios en la balanza comercial y de pagos. La Subcomisión Reguladora de Cinematografía (SRC), dependiente del Ministerio de Industria y Comercio, es quien asume esta responsabilidad.

Todo esto sobre el papel. En la práctica la normativa se vicia pronto y surge una situación muy distinta de la pretendida. Los productores descubren que el negocio radica en la venta de los permisos o bien en participar en la distribución y exhibición de las películas norteamericanas. La rentabilidad por esta partida llega a ser tan cuantiosa que los productores pueden prescindir de los beneficios por taquilla de la película nacional mediante la cual se obtuvieron los permisos. Tal

posibilidad da lugar a varios casos de películas de ínfima calidad que ni siquiera se estrenan.

La comisión administrativa que otorga los permisos cambia muy pronto los criterios artístico-políticos (calidad) y los criterios objetivos (inversión) por los del compadreo con el productor y «el sobre». La corrupción alcanza tales niveles que en 1951 José M^a García Escudero, entonces Director General de Cinematografía y Teatro, rehúsa asistir a sus reuniones (5).

Otro vicio del sistema estriba en que el aumento deseado de la producción nacional lleva consigo un incremento del número de permisos. Por más que esto tenga un efecto positivo —los exhibidores consiguen las 210 importaciones que necesitan por año—, se produce tal saturación de licencias que las filiales de la MPEAA pueden conseguirlas más baratas; mientras que si actúan como exportadores hay tantos permisos disputándose sus películas que incrementan los royalties e incluso exigen cobrar en dólares. Esta disfunción provoca una bolsa negra de 200 millones de pesetas, situación muy grave en aquella España autárquica, sobre todo, después del bloqueo de la ONU (1946) y de la exclusión del Plan Marshall (1948).

Estos dos sucesos, más el fracaso de la negociación celebrada a lo largo de 1946 entre la MPEAA y el gobierno español, marcan una tercera fase, caracterizada por una fuerte reducción en el número de permisos que concede la administración y un desabastecimiento parcial de las salas cinematográficas.

El objeto de la negociación es firmar un acuerdo bilateral que regule las importaciones norteamericanas. Entre otros temas, el cartel demanda que sus filiales en España asuman un mayor peso en la distribución de sus películas, en lugar de que las distribuidoras independientes españolas comercialicen hasta el 60% de las películas norteamericanas importadas. Pero, en esta ocasión, la administración española se muestra firme y no se llega a ningún acuerdo.

La reducción de permisos se debe a las dificultades económicas que plantea el bloqueo y resulta tan drástica que ahora se pagan a un precio superior del estipulado oficialmente. Para evitar este delito, las autoridades tienen en cuenta cada año unas tarifas más altas, y también más onerosas para la MPEAA, aunque el precio oficial siempre va por detrás. En 1951 el valor de algunos permisos alcanza las 850.000 pesetas, mientras en el mercado libre ronda el millón.

El bloqueo trae además otros obstáculos para el cartel. En primer lugar, la MPEAA encuentra nuevos competidores, ya que el gobierno español emprende relaciones comerciales con países terceros que dan lugar a la firma de los primeros acuerdos cinematográficos bilaterales, en concreto, con Argentina (1948) y México (1950). En virtud de estos tratados, toda importación de películas lleva como contrapartida la exportación de un número de títulos idéntico a los importados. Con esta reciprocidad la balanza comercial queda equilibrada.

En segundo lugar, el bloqueo empeora hasta tal punto el suministro de película virgen que amenaza en distintas ocasiones con suspender el NO-DO (6). Las autoridades españolas, en este caso, penalizan a las películas extranjeras concediéndolas material para tirar tan sólo cinco copias, mientras que los títulos nacionales cuentan con película para quince o veinte copias. Ahora bien, dado que el negocio está montado

(5) Entrevista a José María García Escudero, Madrid, 25-9-1995.

(6) Archivo General de la Administración, Sección Comercio, C/16740, 17-4-48, 28-2-1950, 8-2-1951.



Brigada 21
(*Detective Story*)
William Wyler,
1950

sobre las importaciones, los productores españoles hacen su agosto vendiendo en el mercado negro sus partidas de película virgen a los distribuidores de cine norteamericano (7).

Finalmente, el deterioro del sistema de cambios múltiples, la escasez de divisas y la crisis de pagos impiden que la MPEAA reintegre hacia Estados Unidos los beneficios obtenidos por la venta y explotación de sus películas en España. En resumen, el cartel sufre una creciente caída de ingresos debida a:

- 1º. La reducción de permisos.
- 2º. La escasez de película virgen.
- 3º. Las dificultades de cobro.
- 4º. El alto porcentaje de películas norteamericanas comercializadas por distribuidoras españolas independientes.

5º. Los elevados costes totales por película importada: permiso de importación y de doblaje (entre 550.000 y 850.000 pesetas) + canon de importación (entre 25.000 y 75.000) + canon de doblaje (20.000) + cartón de doblaje (50.000) + película virgen (12.000 pesetas copia) + tarifas aduaneras (entre 10.000 y 60.000) + gastos por censura (5.000) + impuestos, esto es, una cifra por encima de las 700.000 pesetas.

Afortunadamente para la MPEAA, en noviembre de 1950 se levanta el bloqueo y en diciembre EEUU y España restablecen sus relaciones diplomáticas. La designación de Stanton Griffis como embajador en Madrid brinda al cartel el interlocutor ideal para conseguir del gobier-

(7) Santiago Pozo, *La industria del cine en España* (Barcelona, Universitat de Barcelona, 1984), p. 49.

no un acuerdo cinematográfico bilateral que mejore sus condiciones en España y acabe con un régimen de importación discriminatorio, caótico y corrupto.

EL BOICOT DE LA MPEAA

Stanton Griffis representa al típico ejecutivo de la MPAA a medio camino entre la función pública y la defensa de intereses privados. En su caso, ostenta el cargo de Embajador en España y de Presidente del Consejo de Administración de la Paramount, una compañía retirada del mercado español. Su destino anterior como diplomático había sido Argentina, donde había negociado un acuerdo de importación de películas bajo la presión de un largo boicot de la MPEAA. Y antes, durante la guerra mundial, había sido presidente del Consejo del Departamento de Películas de la Oficina de Información de Guerra.

Griffis, que entrega sus cartas credenciales el 2 de marzo de 1951, pone todo su esfuerzo diplomático en «mejorar las relaciones comerciales, de forma que las naciones estén satisfechas» (8). En un discurso ante la Cámara de Comercio Americana en España, afirma que las empresas norteamericanas defenderán el régimen ante el Congreso y ante el Presidente de los Estados Unidos si aquí se les abren expectativas económicas (9). Sin embargo, y como viene sucediendo desde 1946, su propuesta de firmar un acuerdo cinematográfico bilateral que cambie el sistema de importaciones sólo recibe evasivas de las autoridades españolas. El embajador, entonces, amenaza con un boicot:

«Las mejores películas no se ven aquí, y, además, se proyectan con un notable retraso. Ello es debido a las dificultades que existen en España para la introducción de películas norteamericanas.

El sistema actual de entrega de permisos de importación ha puesto a la industria norteamericana en manos de los productores españoles. Además de estas dificultades, las cargas e impuestos son excesivos.

(...)

Sería mejor que las compañías cinematográficas norteamericanas pudieran tratar directamente con el gobierno español, satisfaciendo a éste las cargas oportunas y suprimiendo los permisos de importación, que se cotizan a precios tan elevados.

(...)

La embajada ha iniciado actualmente gestiones en este sentido, intentando llegar a unas posibilidades de arreglo. Pero si éste no se consigue, no podrán proyectarse en España las mejores y más actuales cintas americanas» (10).

Dado que las amenazas tampoco conducen a la mesa de negociaciones, en mayo se anuncia que «las grandes compañías norteamericanas han resuelto —en una reunión con el embajador Stanton Griffis— no vender más películas a España por el procedimiento actual». Las razones para el boicot son que «las empresas están disgustadas porque

(8) Arriba, 11 de febrero de 1951.

(9) Arriba, 17 de julio de 1951, p. 8.

(10) Stanton Griffis, *Espectáculo*, nº 49, abril de 1951.



El halcón y la flecha
(*The Flame and the Arrow*) Jacques
Touneur, 1950

el Gobierno español concede los permisos de importación a los productores, quienes, a su vez, los venden a las distribuidoras norteamericanas al precio de 20.000 dólares (1 millón de pesetas) cada uno no pudiéndose recobrar el costo del permiso» (11). En concreto, los puntos que la MPEAA quiere discutir en el acuerdo son:

1º. **Los productores.** Papel de los productores españoles en el sistema de importaciones.

2º. **Cupo.** Número de películas norteamericanas que podrían entrar en España cada año.

3º. **Costes.** Precio total por cada película importada.

4º. **Porcentaje.** Forma de repartir ese cupo entre los miembros de la MPA y las productoras norteamericanas independientes.

5º. **Explotación.** Sistema de comercialización de las películas norteamericanas en España: tanto alzado, porcentaje sobre la taquilla,...

6º. **Fondos.** Destino de los beneficios obtenidos por la MPEAA en España.

7º. **Vigencia.** Duración del acuerdo.

8º. **Normas.** Posibles cambios legislativos para compatibilizar el marco legal con los puntos anteriores.

La noticia del boicot y el nuevo «panorama general de nuestras relaciones políticas y económicas con Estados Unidos» (12) obligan a

(11) *Espectáculo*, nº 50, mayo de 1951. Recogido de la publicación neoyorquina *El Herald del Cinematografista*.

(12) «Informe para S.E. el señor Ministro de Comercio sobre las conversaciones mantenidas con

el señor John G. McCarthy, representante de la Motion Picture Association of America», Archivo José Mº García Escudero, Carpeta «Dirección General. Primera Etapa: Acuerdo EU», 14-8-1951, p. 17.

Juan Antonio Suanzes, Ministro de Industria y Comercio, a entablar negociaciones. F. Javier Elorza, marqués de Nerva, Jefe del Gabinete del Subsecretario de Economía Exterior y Comercio y con anterioridad agregado comercial de la embajada española en Washington, recibe el encargo de defender los intereses nacionales. El 16 de mayo Elorza y Fernando Galainena, presidente de la Subcomisión Reguladora de Cinematografía, se reúnen con Daniel M. Braddock, Consejero Económico de la Embajada, y con John G. McCarthy, vicepresidente de la MPAA, quien también negocia en nombre de las productoras independientes agrupadas en la Society of Independent Motion Picture Producers (SIMPP): Walter Wanger, Samuel Goldwyn, Walt Disney y David O. Selznick. Estas productoras reciben el apelativo de «satélites» porque distribuyen un buen número de sus títulos a través de algún miembro de la MPAA, fundamentalmente, United Artists, RKO, Universal y 20th Century Fox. McCarthy pone sobre la mesa un acuerdo cinematográfico sobre las siguientes bases (13):

1º. **Productores.** Expulsión de los productores españoles del sistema de importación de películas.

2º. **Cupo.** Reserva de una cuota de permisos estable para el cine norteamericano. Esta cuota seguiría una escala progresiva: el primer año, 110 permisos; el segundo, 120; el tercero, 130.

3º. **Costes.** Reducción escalonada de los costes totales por película importada. El primer año pagarían 600.000 pesetas; el segundo, 500.000; el tercero, y ya como cifra fija para años sucesivos, 400.000. Estas cantidades se abonarían a la administración española sustituyendo los antiguos conceptos de:

a) Permisos de importación y doblaje, que recibía el productor.

b) Canon de importación y doblaje, que cobraba el Ministerio de Industria y Comercio.

c) Cartón de doblaje, que percibía el Ministerio de Educación Nacional.

Se acepta seguir pagando la tarifa aduanera (de 60.000 a 10.000 pesetas oro, según la categoría de la película) y los gastos por censura (5.000 pesetas).

4º. **Porcentaje.** Reparto de la cuota de la forma siguiente: el primer año, 96 permisos para los ocho miembros de la MPAA y 14 para las productoras norteamericanas independientes; el segundo año, 104 y 16, respectivamente; y el tercer año, 112 y 18, respectivamente. En definitiva, un 87% para la MPAA y un 13% para las productoras independientes.

5º. **Explotación.** La comercialización de las películas norteamericanas se realizaría preferiblemente por el sistema de porcentaje sobre la taquilla.

6º. **Fondos.** Los beneficios generados por esta explotación se ingresarían en una cuenta bloqueada. El 70% podría salir hacia Estados Unidos. El 30% restante permanecería en España para gastos de mantenimiento de las distribuidoras filiales.

7º. **Vigencia.** El acuerdo entraría en vigor en septiembre, con el inicio de la temporada cinematográfica, y duraría tres años.

8º. **Normas.** Como consecuencia de los puntos anteriores, incompatibles con el marco legal en vigor, urgente modificación de la legislación, a ser posible, antes del 1 de julio.

(13) Archivo General de la Administración del Estado, Sección Comercio, C/16441, 16-5-1951.

Archivo José M^º García Escudero, 11-7-1951, pp. 1-2.



El crepúsculo de los dioses (Sunset Boulevard) Billy Wilder, 1950

A cambio de estas concesiones McCarthy ofrece:

1º. Ayuda a la distribución de películas españolas en Estados Unidos. Esta concesión en absoluto significa la reciprocidad, aspecto intrínseco a todo tratado bilateral. Lo que ofrece McCarthy es una «oportunidad» para que las películas españolas compitan en el mercado estadounidense. La MPAA, a través de la Oficina Consultiva de Cine Extranjero, facilitaría a los exportadores españoles información sobre trámites de permisos, modalidades de censura, tipos de contratos e, incluso, proyectaría sus películas ante posibles compradores, quienes decidirían, en el último caso, si importan o no la película (14).

2º. Entrega de 100.000 dólares anuales para la adquisición en Estados Unidos de película virgen, maquinaria y equipos técnicos. Esta propuesta es sumamente interesante, pero también interesada. Interesante porque durante diez años la renovación de equipos ha sido muy paulatina y casi limitada a piezas de recambio, constituyendo esta circunstancia un obstáculo al desarrollo de la industria cinematográfica española. En cuanto a la película virgen la situación en aquellos momentos es de carencia total (15). La propuesta resulta interesada porque existe en este campo otro buen bocado para compañías norteamericanas como Kodak o Westrex Corporation.

En aquella reunión Elorza se limita a escuchar, aunque puntualiza que las implicaciones legislativas de sus propuestas suponen un gran obstáculo. Griffis, evidentemente, quiere forzar un cambio en el siste-

(14) *Espectáculo*, nº 50, mayo de 1951. *Primer Plano*, 23 de septiembre de 1951.

(15) Fernando Galainena, «Informe sobre la situa-

ción de película virgen», *Archivo General de la Administración del Estado, Sección Comercio*, C/ 16740, 9-2-1951.

ma de protección al cine español, pues es propósito de la Casa Blanca que el régimen liberalice la economía en todos los sectores productivos. El régimen, por su parte, está dispuesto a una mayor libertad económica siempre y cuando los americanos ofrezcan comprensión política y una generosa ayuda económica.

Ese mismo mes Jesús Suevos, Jefe Nacional del Sindicato del Espectáculo, informa al Caudillo sobre las graves repercusiones que puede tener el boicot norteamericano y le comunica que la Junta Sindical de Cinematografía «realiza estudios sobre una posible modificación de las normas de protección al cine español, vigentes en la actualidad» (16). La Subcomisión Reguladora de Cinematografía, además de recabar de Italia, Francia, Inglaterra y Portugal información sobre sus sistemas de protección, elabora una contrapropuesta.

Para discutir este borrador, el 27 de junio Tomás Suñer Ferrer, Subsecretario de Economía Exterior y Comercio, reúne a los máximos responsables de la política cinematográfica nacional: Galainena, presidente de la Subcomisión Reguladora de Cinematografía; Suevos, Jefe del Sindicato Nacional del Espectáculo; Elorza, el interlocutor con los americanos; y, por parte del Ministerio de Educación Nacional, Gabriel García Espina, Director General de Cinematografía y Teatro. Este último se opone a la negociación del acuerdo. Entiende que la MPEAA busca monopolizar el mercado español y le parece especialmente inadmisibles unir en un solo concepto lo que antes eran permisos, cánones y cartón de doblaje. En su opinión, detrás de esta cláusula hay una artimaña de la MPEAA para dar por sentado que toda película norteamericana por el simple hecho de ser importada tiene derecho al doblaje. La legislación vigente, en cambio (Orden de 31 de diciembre de 1946), señala que el Ministerio de Educación Nacional es quien decide qué películas se doblan; si bien es cierto que, en defensa de la política lingüística a la que antes nos hemos referido, nunca se ha negado el cartón de doblaje a ninguna película extranjera.

«Es doloroso que tengamos que abrir nuestra casa de par en par a la cinematografía extranjera, aunque puede haber importantes razones económicas y políticas que lo justifiquen. Y es más grave todavía que se quiera permitir el apoyo de esa competencia prestándole sin control el vehículo de nuestro idioma. Parece excesivo en todos los terrenos. No importa que el contingente de importación de películas extranjeras deje a su entrada como derechos de importación y de doblaje una fuerte suma en millones para el «cine» español. A pesar de eso será entonces difícil que nadie se atreva a hacer películas aquí, con nuestra tradicional penuria de medios técnicos, para que se tenga que luchar luego en nuestro propio medio con las películas extranjeras espléndidamente dobladas y distribuidas» (17).

El 11 de julio Tomás Suñer Ferrer presenta a F. Allport y Daniel M. Braddock la contrapropuesta española consensuada en aquella reunión (18):

(16) *Espectáculo*, nº 50, mayo de 1951.

(17) «Nota reservada para el Sr. Ministro», *Archivo José M^a García Escudero*, p. 9(2).

(18) «Contrapropuesta española», *Archivo José M^a*

García Escudero, p. 3, 11-7-1951. «Posible modificación del Régimen vigente en España sobre importación de películas cinematográficas», *Archivo José M^a García Escudero*, 25-6-1951, pp. 5-8.



1º. **Productores.** Se mantiene la concesión de los permisos de importación y de doblaje a los productores, si bien la administración actuará de intermediaria entre unos y otros a fin de evitar abusos.

2º. **Cupo.** Admisión de 85 películas, eventualmente 90. Esta propuesta toma como base los 250 títulos que necesita cada año el mercado español de la exhibición. En función de la producción nacional y de los tratados y compromisos contraídos con terceros países, esos 250 títulos se reparten así:

ESPAÑA	40
EEUU	90
ARGENTINA	25
MÉJICO	24
FRANCIA	21
INGLATERRA	20
ITALIA	20
ALEMANIA	10
VARIOS	10

TOTAL 250 películas

Si volvemos al cuadro de importaciones recogido anteriormente, puede comprobarse que el porcentaje que alcanzan esas 90 películas dentro del cómputo total de las importaciones, exactamente un 42%, está por debajo de las cifras de años anteriores.

3º. **Costes.** El precio por película importada sube sobre la propuesta norteamericana hasta 650.000 pesetas. La multiplicación de este pre-

¡Viva Zapata!
(Viva Zapata!)
Elia Kazan,
1951

cio por el cupo de 85 películas da un fondo de protección al cine español de 55.250.000 pesetas.

4º. **Porcentaje.** El cupo se repartiría al 50% entre las filiales de la MPAA y las distribuidoras españolas independientes. Esta cláusula se basa en un estudio estadístico sobre las películas norteamericanas estrenadas en Madrid. Entre 1945 y 1950, la MPEAA estrena el 45,7% de las películas norteamericanas importadas, mientras que las distribuidoras españolas independientes llegan al 54,3%. Sin embargo, año por año, la estadística revela que la MPEAA asume cada vez más la comercialización de su propio material:

Porcentajes por distribuidoras de películas americanas estrenadas en Madrid (1945-1950)

	1945	1946	1947	1948	1949	1950
MPEAA	41,8%	42,5%	36,5%	38,4%	54,9%	74,6%
ESPAÑOLAS	58,2%	57,5%	63,5%	61,6%	45,1%	25,4%

Es importante subrayar que mientras la parte americana comenzó hablando de un reparto entre productoras de la MPAA y productoras norteamericanas independientes, a partir de este momento se negocia un reparto entre distribuidoras filiales de la MPEAA y distribuidoras españolas independientes. Este cambio tendrá con posterioridad graves repercusiones.

5º. **Explotación.** Posibilidad de aceptar que las películas se explo-
ten a porcentaje si...

6º. **Fondos.** Los beneficios se ingresan en una cuenta bloqueada del Instituto Español de la Moneda Extranjera. En virtud de las disponibilidades de dólares y de los futuros acuerdos comerciales y de pagos, una parte de esos beneficios podría salir del país. El resto se quedaría en España para costear los gastos de sostenimiento de las distribuidoras y, cuando exista legislación que lo permita, para financiar coproducciones.

7º. **Vigencia.** En lugar de tres años, el acuerdo tendría un año de duración (del 1 de septiembre de 1951 al 31 de agosto de 1952) prorrogable en años sucesivos.

8º. **Normas.** Ninguno de los puntos anteriores contradice la legislación.

Días después, el 18 de julio, Franco presenta un nuevo gobierno con dos ministerios inéditos, ambos implicados directamente en la negociación del acuerdo: el Ministerio de Comercio, que se desgaja del Ministerio de Industria; y el Ministerio de Información y Turismo, que asume la Dirección General de Cinematografía y Teatro que antes correspondía al Ministerio de Educación Nacional.

Franco niega que los cambios ministeriales se hayan realizado «para complacer a ningún país extranjero», pero lo cierto es que el nuevo responsable de la cartera de Comercio, Manuel Arburúa, viene de la vicepresidencia de la Cámara de Comercio Americana en España. Arburúa inaugura una política de expansión de las importaciones (alimentos, algodón, chatarra, fertilizantes, carburantes, etc.) que pretende acabar con las restricciones en el consumo y con los estrangulamientos en la producción. En el caso del cine, el nuevo Subsecretario de Economía Exterior y Comercio, Jaime Alba Delibes, y más directa-

mente, Elorza, que asume la presidencia de la SRC, deben dotar al mercado español de esa cuota de 210 títulos extranjeros por año, además de importar los equipos y materias primas necesarias para incrementar la producción y calidad de las películas españolas, o lo que es lo mismo, se puede ceder ante los americanos si entregan el dinero suficiente para crear un fondo de protección y renovar los estudios.

Este objetivo es compartido por José María García Escudero, el nuevo Director General de Cinematografía y Teatro, si bien Elorza y Escudero discrepan en otros muchos puntos, dos de ellos de base. En primer lugar, se plantea quién encabeza la negociación con los americanos, es decir, qué prima en el acuerdo: los factores comerciales (abastecimiento, divisas, balanza de pagos...) o los factores políticos y culturales (defensa de la industria nacional, doblaje, propaganda,...).

En segundo lugar, Escudero quiere posponer la negociación hasta enero de 1952. Lo primordial, en su opinión, es organizar el caótico sistema competencial y, sobre todo, legislar un nuevo sistema de protección «sin el lastre gravísimo que representaría un acuerdo concertado previamente... con las Casas de los EEUU».

«... se debería convencer a los norteamericanos de que no se trata de rechazar sus sugerencias, que tienen mucho de apreciable, sino de resolver con la debida amplitud nuestro problema...; que en sus mismos intereses está esperar a que nosotros, libremente, sustituyamos nuestro artificial sistema de protección del cine español por un sistema natural..., y que, a cambio de esta buena voluntad nuestra, se espera de ellos que retiren el acuerdo privado de no exportar sus películas a España, y que acaten el régimen actual hasta la fecha indicada» (19).

Pero la MPEAA rehusa levantar el boicot e insiste en que la firma ha de tener lugar en septiembre como muy tarde.

EL ACUERDO DE PARÍS

La rivalidad dentro de la representación española motiva que la siguiente reunión con McCarthy se celebre sin Escudero, que no ha sido avisado a tiempo por Elorza. Este último recibe una llamada de atención de sus superiores y se le prohíbe llegar a ningún acuerdo sin el refrendo del Ministerio de Información y Turismo. De todas formas, en aquella reunión celebrada los días 12 y 13 de agosto en San Sebastián queda patente que aún existen posturas muy alejadas, así como numerosas contradicciones en la representación española.

McCarthy insiste en que los productores desaparezcan del sistema de importaciones; se niega a que el cupo de películas importadas baje de los 110 títulos; rechaza pagar por cada uno de esos títulos más de 600.000 pesetas; y sólo acepta rebajar el porcentaje del cartel al 70%.

Elorza excluye echar a los productores porque la legislación no lo permite; ofrece un cupo de 90 títulos; se muestra firme en las 650.000 pesetas por película importada; y exige para las distribuidoras españolas independientes un 40% o un 38% del cupo.

(19) Nota sobre la negociación acerca de la importación de películas norteamericanas», *Archivo José M^o García Escudero*, p. 9 bis (3). José María García

Escudero, *La primera apertura* (Barcelona, Planeta, 1978), pp. 23 y 24. José María García Escudero, *Mis siete vidas* (Barcelona, Planeta, 1995), p. 225.

Escudero, que sólo aparece en el último momento, mantiene su postura de posponer el acuerdo o, al menos, limitarlo en el tiempo y en contenidos, es decir, restringir la negociación a la causa que directamente la ha provocado: la especulación de los productores. Por otra parte, intenta tomar la iniciativa en la negociación. Para ello recoge la opinión de su antecesor respecto al doblaje y consulta con los representantes de la industria española agrupados en el Sindicato Nacional del Espectáculo. A partir de sus propuestas, introduce un tercer punto de vista en los debates (20):

1º. **Productores.** Admite echar a los productores del sistema de importaciones. Un informe de su Secretario Técnico alega dos razones fundamentales:

a) Los productores se han servido de los permisos para especular y sacarle el dinero a los americanos.

b) Los productores han sobornado a los funcionarios de la SRC para obtener más permisos de los que sus películas merecen:

«La realidad de nuestro país, triste es decirlo, presenta casos de tremenda inmoralidad siempre que se ha tratado de fiscalizar de una forma u otra a los comerciantes por medio de los funcionarios. Seamos realistas: el comerciante que va a obtener cuantiosos beneficios con una concesión (piénsese en el precio que han llegado a tener en el mercado los permisos de importación) tratará siempre de comprarse al funcionario y lo logrará, entre otras cosas, por la triste realidad económica de los servidores del Estado» (21).

2º. **Cuota.** En seis meses se concederían 30 permisos.

3º. **Costes.** El precio sube a 700.000 pesetas (650.000 por lo que antes correspondía a los permisos de importación y de doblaje y a los cánones de importación y de doblaje, y 50.000 por el cartón de doblaje). Esta doble partida pretende subrayar que el doblaje, en absoluto, se obtiene por el simple hecho de importar una película. Es más, Escudero utiliza este tema para amedrentar a los americanos, pues sabe que el cartel cederá en la negociación a cambio de mantener un privilegio del que carece en la mayoría de los países europeos con los que ha negociado acuerdos. En este sentido, lanza varias amenazas. Por ejemplo, que el número de permisos de doblaje sea inferior al número de permisos de importación, de manera que no todas las películas tengan posibilidad de ser proyectadas en castellano. O bien, que el doblaje esté condicionado a la exportación de películas españolas a los Estados Unidos, es decir, que la MPEAA recibiría una licencia de doblaje al castellano por cada película española doblada al inglés.

4º. **Porcentaje.** Está dispuesto a otorgar al cartel hasta el 70%, siempre y cuando las distribuidoras españolas independientes reciban un trato justo a la hora de elegir títulos, esto es, que no les toque cargar con las películas de serie B.

(20) «Posición del Ministerio de Información», Archivo José M^a García Escudero, pp. 47-49. José Antonio Suárez de la Dehesa, «Posición Española», Archivo José M^a García Escudero, p. 36.

(21) José Antonio Suárez de la Dehesa, «Posición Española», Archivo José M^a García Escudero, p. 36.



La Cenicienta
(Cinderella)
Walt Disney,
1950

5º. **Explotación.** Innegociable por la razón que antes aducimos de centrar el acuerdo en el problema principal que originó el boicot.

6º. **Fondos.** Pago de los royalties en pesetas e ingreso de los beneficios en una cuenta bloqueada del Instituto Español de la Moneda Extranjera. Hasta ese momento los americanos han exigido el pago de los royalties en dólares. Pero como el Instituto Español de la Moneda Extranjera carecía de esta divisa, el distribuidor independiente acudía al mercado negro. Este delito originaba cada año una bolsa negra estimada en 600.000 dólares.

7º. **Vigencia.** Seis meses.

8º. **Normas.** Derogación de la orden de 18 de mayo de 1943 y redacción de unas nuevas normas de protección del cine español a partir de las que se negociaría un acuerdo definitivo.

9º. **Ayudas.** Los estudios españoles están anticuados y necesitan renovar urgentemente sus equipos. Escudero insiste en que McCarthy presente una contrapropuesta detallada de la ayuda financiera y de suministros que estaría dispuesto a conceder al cine español a cambio de la firma del acuerdo.

Los días 27, 28 y 29 de agosto tiene lugar en Madrid una cuarta reunión. Esta vez están presentes los tres negociadores y se llega a un borrador con las 15 cláusulas que tendrá el acuerdo definitivo. Respecto a los matices introducidos por Escudero, McCarthy rechaza cualquier acuerdo de una duración inferior a un año y, aunque entiende que el doblaje no es un derecho adquirido, deja bien claro que si discuten un precio por encima de las 600.000 pesetas es porque incluye la exhibición de las películas americanas en castellano. En

cuanto a la ayuda financiera para la adquisición de película y equipos, se compromete a gestionar ante la Administración de Cooperación Europea (ECA) en Washington un crédito de 350.000 dólares. Su oferta anterior había sido de 100.000. El asunto de los royalties queda pospuesto porque McCarthy alega que no ha estudiado el tema. El resto de los cuatro puntos conflictivos queda como sigue:

1º. **Productores.** Elorza cede y los productores españoles pierden el control que tenían sobre los permisos.

2º. **Cupo.** La administración española concede directamente a los distribuidores 100 permisos. Esta cifra representa un punto de encuentro entre los 110 que pedía McCarthy y los 90 que ofrecía Elorza.

3º. **Costes.** Falta acuerdo. McCarthy ofrece hasta 625.000 pesetas; Escudero no baja de 670.000.

4º. **Porcentaje.** McCarthy cede en este punto y se pacta un 40% de los permisos para las distribuidoras españolas y un 60% para las filiales de la MPEAA.

Días después los representantes españoles se trasladan a París. Tras esta quinta reunión se firma un acuerdo que pasará a conocerse como El Acuerdo de París por rubricarse el 13 de septiembre en la capital francesa. Este documento queda como sigue (22):

1º. **Los productores.** (Artículo II). Los permisos los entrega y los cobra la Subcomisión Reguladora de Cinematografía. La MPEAA trata directamente con la administración española, nada de personas privadas.

2º. **Cuota.** (Artículo I). El Ministerio de Comercio concede 100 permisos, esto es, el 47% de las importaciones de películas vendrían de los Estados Unidos.

3º. **Costes.** (Artículo III). El precio por permiso es de 638.000 pesetas e incluye dos partidas:

a) Canon de importación y doblaje. Supone la suma del precio de los permisos de importación y doblaje que recibía el productor más los cánones de importación y doblaje que recibía el Ministerio de Industria y Comercio.

b) Permiso de doblaje. Corresponde al anterior cartón de doblaje. Este permiso, como pretendía Escudero, puede o no concederse. La MPEAA carece de cualquier derecho sobre el doblaje, aunque se da por sentado que la negativa a conceder este permiso será la excepción.

Dado que la partida «a» es facultativa de Ministerio de Comercio, mientras la «b» pertenece al Ministerio de Información y Turismo, se precisa que entre ambos ministerios se regulará un convenio para que cada cual reciba su parte. Así las diferencias entre Elorza y Escudero quedan reflejadas en la letra del acuerdo.

Finalmente, todo este barullo de permisos y cánones otorgados por distintas administraciones en desconexión plantea un problema que, aunque es ajeno a los norteamericanos y, por lo tanto, se ignora en el tratado, exige una respuesta de la administración española. Debido a que el permiso de importación lo entregaba la SRC al productor, mientras que el permiso de doblaje lo concedía la Junta de Censura al productor, se ha originado un desequilibrio entre el número de permisos de importación y el número de permisos de doblaje, pues era

(22) *Espectáculo*, nº 58, febrero-marzo de 1952. José María García Escudero, «Nota para el Excmo. Sr. Ministro de Información y Turismo sobre las conversaciones sostenidas en París con Mr.

McCarthy, representante de la Motion Pictures Association». *Archivo José M^a García Escudero*, pp. 117 y ss.



*¡Bienvenido,
Mr. Marshall!,
Luis García Berlanga,
1952*

frecuente que una película recibiese un permiso de importación y tres permisos de doblaje. En definitiva, los productores tienen 146 permisos de doblaje inservibles y exigen una solución. Descartada la expropiación, la administración tendrá que comprárselos.

4º. **Porcentaje.** (Artículo IV). Las filiales de la MPEAA se quedan con el 60% de los títulos importados. Las distribuidoras españolas independientes reciben el 40%, además de garantías de trato justo a la hora de elegir títulos y pagar royalties.

Por otro lado, y esto será muy importante en el futuro, la MPEAA está facultada para repartirse su cupo según el criterio de sus miembros. En cambio, para evitar que se repita lo ocurrido con los productores, es decir, que los distribuidores independientes especulen con su porcentaje, «el intercambio de dichos permisos no podrá nunca realizarse entre distribuidoras norteamericanas y españolas, ni tampoco entre estas últimas». (Artículo V).

5º. **Explotación.** El acuerdo no afecta en este punto al marco legal existente. Más bien sucederá lo contrario. El Boletín Oficial del Estado (BOE), vía las cuotas de distribución y exhibición, contrarrestará algunos de los efectos del acuerdo.

6º. **Fondos.** (Artículo XI). Los beneficios obtenidos por los norteamericanos quedan bloqueados en una cuenta del Instituto Español de la Moneda Extranjera. Podrán salir de España a medida que las disponibilidades de divisas lo permitan y según un futuro acuerdo de rango superior que regule el sistema comercial y de pagos entre ambos países. También el capítulo de la coproducción queda pendiente de una posterior legislación (Artículo VII, O.M. 22 de mayo de 1953).

En cuanto a los royalties, Escudero obvia el tema tras recibir una carta de Garrido de Floralva, de la distribuidora española independiente Exclusivas Floralva:

«... he procurado obtener información de por qué el Sr. McCarthy no había presentado proyecto sobre este asunto (se refiere a la reunión de Madrid) y he logrado saber lo ocurrido. Entre él y las ocho casas agrupadas se habló de este punto, pero como quiera que cuatro o cinco de ellas no aceptan sino cobrar en divisas, creyó más hábil soslayar esa discusión,... ya que según lo convenido entre ellos, todo tiene que ser tomado por mayoría... Por ello no conviene que nosotros presentemos a discusión ese punto. Puede ocurrir que en la práctica haya casas que quieran cobrar en divisas, pero nuestra habilidad debe ser no aceptar y dirigimos a las que acepten el cobro en pesetas» (23).

7º. **Vigencia.** (Artículo I y XIII). El acuerdo tiene un año de duración (1 de noviembre de 1951 a 31 de octubre de 1952) y podrá ser prorrogado si ambas partes están conformes.

8º. **Ayuda.** De las compensaciones ofrecidas por McCarthy nada se dice. Ninguna cláusula contempla las exportaciones españolas o el crédito. Sin embargo, poco después de la firma, Bernard Kreisler, director de la MPAA, visita España para ofrecer los servicios de la Oficina Consultiva de Cine Extranjero. Los mismo cabe decir de la ayuda para la adquisición de equipos, que se traducirá, tiempo después, en la concesión del crédito de 350.000 dólares (24).

9º. **Película virgen.** (Artículo XII). Esta cláusula provoca un duro enfrentamiento entre Elorza y Escudero. Como ya vimos, la MPEAA había sufrido un trato discriminatorio en el reparto de película virgen para el tiraje de copias. McCarthy exige que se especifique en el acuerdo un número de copias por título. Conociendo las dificultades españolas para el suministro de este material, ofrece la posibilidad de que las copias adjudicadas al cartel corran por su cuenta y se hagan en Estados Unidos. Escudero acepta esta propuesta, pues, con una cifra media de 20 copias por película, el estado español economizaría el material de las 1.200 copias de la MPEAA, con un ahorro de 120.000 dólares (6 millones de pesetas). Elorza, en cambio, se opone porque los laboratorios españoles se quedarían sin trabajo. Además, y debido a las fluctuaciones en la compra de película virgen, rechaza que figure una cifra concreta de copias por película. El acuerdo sólo se compromete a dar un trato «justo y equitativo» a la MPEAA.

10º. **Problemas transitorios y mecánica del acuerdo.** El resto de los artículos (VI, VIII, IX, X, XIV y XV) resuelven las dificultades planteadas por el paso de un régimen de importaciones a otro y recogen la mecánica de ejecución y de aprobación definitiva del acuerdo. Así el artículo XIV especifica que lo firmado sólo será firme tras obtener el visto bueno del los superiores de Elorza y de Escudero y de los presidentes de la MPAA y de la SIMPP.

Y, efectivamente, los independientes, incluidos los miembros de la Independant Motion Picture Producers Association (IMPPA), tales como

(23) Archivo José M^a García Escudero, 10-9-1951. (24) *Espectáculo*, nº 67, enero-febrero de 1953, p. 96.

Monogram o Republic, rechazan el documento firmado por McCarthy, acusan a la MPEAA de monopolizar el mercado español y denuncian al embajador por defender los intereses de un grupo de compañías, en lugar de amparar los intereses generales de la industria norteamericana de películas. Después de esto, el Acuerdo de París pasa a ser conocido como «El Fantasma de París».

CRISIS INDUSTRIAL, CULTURAL Y POLÍTICA

La falta de acuerdo después de cuatro meses de negociación es sumamente grave. El boicot y la naturaleza de lo que se discute con los norteamericanos han provocado una crisis total en la industria española de películas.

Como hemos visto, cierto número de productoras tienen como verdadero propósito conseguir licencias de importación de películas norteamericanas. Si éstas ya no están disponibles por el boicot, carece de sentido producir cine español. Las productoras serías, por su parte, se encuentran con el sistema de protección puesto en entredicho. Sin películas americanas, las más cotizadas, el precio de los permisos baja y también las recaudaciones para el fondo de créditos, todo lo cual reduce la financiación disponible para iniciar el rodaje de una película e imposibilita que los productores españoles llenen el hueco dejado por el boicot. La solución, que el Estado cubriese vía presupuestos los 60 millones de pesetas que los productores obtenían cada año por la venta de los permisos de importación y doblaje, resulta inviable dada la difícil situación económica del país y los antecedentes de los productores, quienes, por no haber reintegrado el dinero de los créditos, han causado un agujero de 30 millones de pesetas.

«El ambiente cinematográfico está muy caldeado... se hacen muy pocas películas y se anuncian menos aún. Todos los proyectos se han venido abajo; apenas suenan dos o tres títulos como próximos a filmarse. Hay crisis total y general en el cine español» (25).

La situación en el resto de los sectores cinematográficos no es mejor. Como puede verse en el cuadro, el boicot reduce el índice porcentual de importaciones norteamericanas a su cuota más baja desde 1942. Los distribuidores afirman que faltan películas y que «no existen precedentes de una situación tan difícil como la actual» (26). Piden a la Junta Sindical de Cinematografía que intervengan ante el Instituto Español de la Moneda Extranjera para que se otorgue, «sin más demora, la concesión de divisas para los permisos de películas inglesas ya concedidos o, al menos, se permita importar estas películas aun cuando el pago no pueda hacerse por el momento» (27).

Ciertamente el boicot podía salvarse incrementando la importación de películas europeas o bien hispanoamericanas. Es más, Escudero toma medidas en este sentido y el 21 de Noviembre de 1951 se firma un convenio con Francia para importar veinticinco largometrajes y 3.320.000 metros de película virgen. Este cupo, junto con un notable incremento de las importaciones mexicanas, hace posible que el número total de títulos importados supere la cuota del año anterior.

(25) Cámara, nº 204, 1-7-1951, p. 3.

(27) Espectáculo, nº 55, octubre-noviembre de

(26) Espectáculo, nº 51, mayo de 1951, y nº 56, 1951.

diciembre de 1951.

Pero esto en modo alguno consigue arrinconar al cine estadounidense. La MPEAA cuenta con el apoyo de los exhibidores, que sólo estrenan en Madrid la mitad de los títulos mexicanos importados o bien cubren la falta de estrenos norteamericanos con la reposición de películas norteamericanas. También tienen de su parte a la influyente rama del doblaje, que ve pocas posibilidades en el cine europeo y ninguna en el cine hispano (28). A todo ello hay que sumar que el producto hollywoodiense rara vez produce complicados problemas de censura. En 1950 el 47% de las películas norteamericanas estrenadas en España fueron toleradas para menores, mientras que las inglesas sólo llegaron al 19%, las francesas al 30% y las mexicanas al 32%. Las películas de estas dos últimas nacionalidades fueron, además, las más prohibidas (29).

Muy distinta es la postura de los productores, actores y técnicos. En el más puro estilo de Don Luis, el hidalgo de *¡Bienvenido, Mr. Marshall!*, Joaquín Romero-Marchent, de la productora Intercontinental Films, apela a la «raza» para que los negociadores españoles resistan y no se dejen embaucar:

«Si Cristóbal Colón, al clavar nuestra bandera en las tierras de promisión por él descubiertas, bandera y cruz que abría y cerraba el paréntesis de nuestra grandeza política, de nuestro pensamiento jurídico y de nuestro espíritu católico, ofrecía a los indígenas «abalorios» para convencerlos de su misión de paz, no debemos en España, en pleno siglo XX, como cuna descubridora de mundos, dejarnos deslumbrar como aquellos indios primitivos, por los abalorios, aun cuando los abalorios, hoy hayan sido sustituidos por los aviones a propulsión, las neveras eléctricas, los aparatos de radio y las plumas estilográficas» (30).

En octubre, como luego veremos, la MPEAA retira el boicot y, sin embargo, la crisis continúa. Ahora el problema es lo que está a punto de firmarse con los norteamericanos: la expulsión de los productores del régimen de importaciones. Indignados con esta medida algunas empresas se plantan. Escudero sostiene que «el presente paro obedece a una maniobra de la industria, que pretende forzar al Estado a crear un sistema de protección con todos los defectos del hoy vigente» (31). Lo cierto es que las productoras prefieren esperar a que se conozcan las medidas de fomento que van a sustituir a la entrega de permisos. Como esta normativa se publica en julio de 1952, la crisis durará todavía casi un año.

«Comenzaron a hablar de un convenio con los norteamericanos, y como consecuencia de éste, de la elaboración de unas nuevas normas encaminadas a la protección de nuestra industria cinematográfica. Anunciar ambas cosas y pararse casi totalmente la producción espa-

(28) «Los profesionales del doblaje se defienden», *Espectáculo*, nº 54, noviembre de 1951.

(29) *Espectáculo*, nº 49, abril de 1951.

(30) Joaquín Romero-Marchent, «Ante la crisis industrial», *Radiocinema*, nº 178, agosto de 1951.

(31) José María García Escudero, «Informe sobre apreciaciones del Sindicato en cuanto a las negociaciones», *Archivo José M^º García Escudero*, p. 141.

PRODUCCIÓN DE LARGOMETRAJES

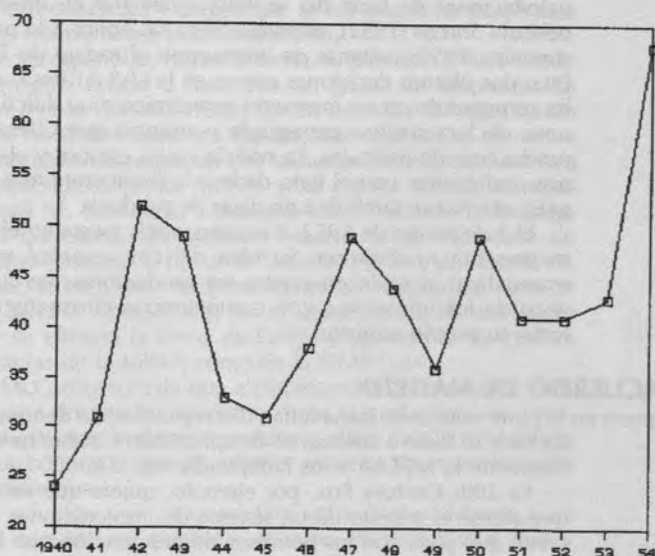


Gráfico 3

ñola, fue todo uno. Claro que este parón está justificado ante la incertidumbre de nuestros productores, que no conocen la forma en que va a orientarse la producción, por lo que respecta a ayuda económica para la realización de la película, seguridad de distribución y garantía plena de su exhibición» (32).

Pero la crisis no es sólo industrial. El colapso trae consigo un cambio de ciclo en los contenidos, en especial, hacia un cine neorrealista. Este tipo de películas de bajo presupuesto permite que el número de títulos producidos en medio de la crisis no caiga en picado (ver gráfico 3). Así la actriz Ana Mariscal dirige su primera película, *Segundo López* (1952), porque ningún productor le ofrece un contrato como intérprete. Y puesto que la única fuente de financiación que encuentra son sus ahorros, rueda con bajo presupuesto, en exteriores y con actores aficionados.

Aún más, la defensa enconada de este cine por parte de Escudero agrava, si cabe, la situación. Las productoras españolas están acostumbradas a rodar para la administración y ahora, en medio de aquella espera, se encuentran con un funcionario que trae unos gustos totalmente nuevos y, para más confusión, unos criterios opuestos al integrismo católico de su ministro, Gabriel Arias Salgado. Escudero, en

(32) «Vicente Prieto nos habla de la crisis de trabajo porque atraviesan los actores de nuestro cine», *Primer Plano*, 11-3-1952. También: «¿Qué ocurrió

râ!», *Espectáculo*, nº 54, septiembre-octubre de 1951.

efecto, entiende que el problema fundamental del cine español estriba en la crisis de contenidos. Su defensa de un cine crítico que refleje las palpitaciones de cada día le lleva a declarar de Interés Nacional la película *Surcos* (1952), mientras niega tal honor a la película *Alba de América* (1952), además de interrumpir el rodaje de *Teresa de Jesús*. Estas dos últimas decisiones ponen en la UVI a Cifesa, a quien la crisis ha sorprendido en un momento económico muy difícil. Vicente Casanova declara sentirse perseguido y anuncia que Cifesa interrumpe la producción de películas. La noticia causa estupor y algunos empresarios, indignados con el trato dado a la productora más prestigiosa del país, amenazan también con dejar de producir.

El 3 de marzo de 1952, tras apenas seis meses en el cargo, Escudero presenta su dimisión. Su idea del cine español es imposible de materializar si están en contra los productores, los funcionarios del resto de los ministerios con competencias cinematográficas y, sobre todo, su propio ministro.

EL ACUERDO DE MADRID

Tampoco en la parte norteamericana faltan discrepancias. La denuncia del Acuerdo de París se debe a cuestiones de aplicación y, sobre todo, a las diferencias entre la MPEAA y los independientes (33).

La 20th Century Fox, por ejemplo, quiere que se aclare un tema que afecta al tránsito de un sistema de importaciones a otro. En concreto, qué pasa con los permisos de importación que las filiales de la MPEAA han adquirido a través de adelantos a la producción de películas que aún se están rodando. Esta cuestión afecta, especialmente, a los contratos entre Hispano-Fox y la productora barcelonesa Emisora Films. Gracias a esta última, en realidad una fábrica de permisos, la Fox es el miembro de la MPEAA con mayor volumen de negocio en España.

La United Artists, que más que un estudio es una empresa dedicada a la distribución de cine independiente, quiere garantías de que sus exportaciones no sufrirán menoscabo por carecer de filial en España y por haber discrepado en el pasado con el régimen. La UA, en efecto, se halla ausente del mercado español desde 1946, aunque algunas de sus películas han sido importadas por la distribuidora española C.B. Films.

La Paramount se encuentra en una situación parecida. Por discrepancias políticas se retiró del mercado español antes de 1945 y sus películas han entrado a través de distribuidoras independientes, en especial, Mercurio Films. Ahora bien, Paramount acepta el acuerdo y está lista para instalar su filial en España.

Finalmente, está el conflicto entre la MPEAA y las productoras independientes y las acusaciones contra McCarthy y el embajador. No es ésta la primera vez, ni tampoco la última, en que un acuerdo negociado por la MPEAA es denunciado, incluso ante el Congreso, por los productores independientes. En este caso, toda la polémica surge del cambio que se produce en la negociación cuando se deja de hablar de cupos para productoras americanas (unas de la MPAA, otras independientes) y se discute sobre cupos para distribuidoras españolas (unas filiales de la MPEAA, otras independientes, que además reciben

(33) José María García Escudero, «Informe acerca del estado en que se encuentran las negociaciones

con la Motion Pictures Association», Archivo José M^a García Escudero, 25-10-1951, pp. 145 y ss.

garantías de que podrán escoger sus películas de cualquier productora norteamericana). Los independientes reclaman que en el acuerdo vuelva a hablarse de productoras y exigen que se les asigne un porcentaje de permisos. Lo mismo desea la United Artists.

Las autoridades españolas, mientras tanto, se plantean si han estado negociando con otro Estado o bien con un grupo de empresas. En realidad se dan ambas circunstancias. Quien encauza la negociación es el embajador norteamericano en España, que además es ejecutivo de la Paramount. Quienes negocian con las autoridades españolas son McCarthy, vicepresidente de la MPAA, y, al menos en las primeras reuniones, Daniel M. Braddock, Consejero Económico de la Embajada. El acuerdo definitivo rubricado en Madrid en el Ministerio de Asuntos Exteriores recogerá la firma de Timothy Healey, por la MPAA, y del embajador, si bien éste no firma como tal embajador, sino en nombre de la SIMPP. Ahora bien, en el acuerdo oficial publicado posteriormente se elimina la firma de Griffiths y aparece la de Healey tanto bajo las siglas de la MPAA como de la SIMPP (34).

En octubre McCarthy solicita que algún representante español viaje a Nueva York para discutir las modificaciones que plantean los independientes y, puesto que la demora se debe a ellos, la MPEAA retira el boicot y acepta continuar con el anterior sistema de importaciones hasta la firma definitiva (35).

La primera solución que propone McCarthy para satisfacer a los independientes consiste en aumentar el cupo en diez títulos más y adjudicárselos a aquéllos. Elorza se niega. McCarthy propone, a continuación, una modificación del artículo cuarto, en el sentido de que las distribuidoras españolas independientes compren sus películas a las productoras americanas independientes. Esta vez es Escudero quien se opone. Tal rectificación anularía la libertad de elección de títulos que el acuerdo concede a las distribuidoras españolas independientes y supondría condenar a éstas a la comercialización de producciones norteamericanas de serie B.

Finalmente, tras tres meses de tiras y aflojas, se llega a una solución de compromiso. Las distribuidoras españolas independientes eligen veinte películas libremente, de cualquier productora norteamericana. Las veinte películas restantes deben ser de productoras independientes: 5 de la SIMPP y 15 de Republic, Monogram o United Artists. Ahora bien, si transcurridos ocho meses de la entrada en vigor del acuerdo las distribuidoras no hubiesen cubierto este segundo cupo por falta de títulos atractivos, se las faculta para que importen películas de la MPEAA en los cuatro meses siguientes.

Con esta modificación añadida al final del Acuerdo de París queda redactado el Acuerdo Cinematográfico Hispano-Norteamericano. Su vigencia se fija para un periodo comprendido entre el 1 de marzo de 1952 y el último día de febrero de 1953, aunque previamente es preciso cambiar el marco legal, ya que, como se ha insistido, el acuerdo contradice la normativa vigente. Esta tardanza en la aplicación del

(34) Archivo del Subsecretario de Economía Exterior y Comercio, Archivo Central del Ministerio de Comercio, C/40.958, 22-1-1952. El documento firmado el 22 de enero de 1952 en el Ministerio de Asuntos Exteriores cuenta con la firma de Jaime Alba Delibes, Subsecretario de Economía Exterior y Comercio, Timothy Healey, en representación de

la MPEAA, y el propio Stanton Griffiths, que firma en nombre de la SIMPP. En el documento oficial publicado no aparece la firma del embajador y se añade la de Manuel Cerviá Cabrera, Subsecretario de Información y Turismo.

(35) *Espectáculo*, nº 55, octubre-noviembre de 1951.

acuerdo resuelve el problema de los permisos pendientes de la 20th Century Fox.

Al día siguiente de la firma, el 23 de enero de 1952, Stanton Griffis dimite como embajador en España. Alega motivos de salud. De la junta directiva de la Paramount no dimite hasta 1956.

LAS NUEVAS NORMAS CINEMATOGRAFICAS

La redacción de una nueva normativa de protección al cine que ponga fin a la picaresca y a los abusos de los productores es una demanda vieja realizada desde múltiples ámbitos de la cinematografía española. Y, sin embargo, el régimen sólo emprende ese cambio ante la presión de la MPEAA y tras vencer múltiples resistencias.

En efecto, la tardanza en la publicación de la nueva legislación (O.M. 23 de julio de 1952) vuelve a poner en entredicho que el acuerdo con los americanos vaya a ponerse en práctica algún día. Las causas de este enésimo retraso son dos: la necesidad de reorganizar los organismos encargados de aprobar y administrar la futura normativa (D. de 21 de marzo de 1952); y, sobre todo, la férrea resistencia de los productores, de los actores y de los técnicos a modificar el sistema anterior.

En concreto, la Rama de Producción del Sindicato Nacional del Espectáculo propone en febrero de 1952 un proyecto de nuevas normas contrario al acuerdo, cuyos puntos básicos son:

1º. Eliminación paulatina del doblaje.

2º. Mayores sanciones a los exhibidores que no cumplan la cuota de pantalla (5x1).

3º. Sistema de protección al cine español basado en la concesión de los permisos de importación y doblaje a:

a) Los productores de películas nacionales.

b) Los productores que participen en coproducciones.

c) Los estudios y las entidades o personas que exporten películas españolas (36).

La razón que dan los productores para seguir manejando los permisos es que sin ellos perderían todo ascendiente sobre las distribuidoras y el cine español quedaría sin estrenar o sometido a duros contratos de exhibición. Aducen además que el capital privado se retiraría del cine, ya que el permiso es la única seguridad en el arriesgado negocio de producir cine español.

Jesús Tordesillas, vocal de los actores, J.M. Alonso-Pesquera, vocal de los técnicos, y Diego Garrido, vocal de los figurantes, presentan una propuesta similar:

1º. Supresión del doblaje.

2º. Vinculación de la importación a la producción de películas españolas.

(36) Archivo del Subsecretario de Economía Exterior y Comercio. Archivo Central del Ministerio de Comercio, C/40.958, 14-2-1952. Este proyecto cuenta con el visto bueno de los principales hombres del sector: Serafín Ballesteros (Estudios y Productora Ballesteros), Aureliano Campa (Productora Campa), Vicente Salgado (Estudios y Productora CEA), Vicente Casanova (CIFESA), José Luis de Navasques (Estudios y Productora Chamartín), Fran-

cisco Ariza (Emisora Films), Juan Homedes (Estudios Kinefón), Joaquín Aguati (Nueva Films), Daniel Aragonés (Orpheus), Maqués de Valdeiglesias (Sagitario Films), Fernando Luca de Tena (Estudios Sevilla Films), Cesáreo González (Suevia-Films), Isidro Sáenz Heredia (Chapalo Films), Jesús Rubiera (Colonial Aje) y el anteriormente citado Joaquín Romero-Marchent (Intercontinental Films).



*Segundo López,
Ana Mariscal,
1952*

3º. Aumento del precio total por película importada hasta el millón de pesetas (37).

La normativa que finalmente publicará el BOE se atiene a la demanda básica de los americanos (la desvinculación de los productores), pero no es contraria a los intereses del capitalismo corporativo. Constituye un modelo de «inercia autárquica», esto es, unos pasos hacia la liberalización (expulsión de los productores, coproducciones) y otros muchos hacia el proteccionismo (aumento de la cuota de pantalla, cuota de distribución, cesión a los productores del antiguo cartón de doblaje para silenciar sus protestas por la exhibición del cine extranjero en castellano, ayudas al margen de la taquilla y según el dictamen de una Junta de Clasificación en la que pronto se reproducirán las irregularidades, y, sobre todo, fondo de protección financiado, fundamentalmente, por las importaciones de la MPAA). En otras palabras, lo sucedido en 1951 —boicot, crisis del sistema de fomento y colapso de la producción— podía volver a repetirse.

BALANCE DEL ACUERDO

El Acuerdo Cinematográfico Hispano-Norteamericano comienza a ejecutarse en agosto de 1952 y se prorroga al año siguiente. El 21 de noviembre de 1953 se firma un segundo Acuerdo Cinematográfico Hispano-Norteamericano, vigente entre el 1 de junio de 1954 y el 31 de mayo de

(37) Archivo General de la Administración del Estado, Sección Comercio, C/16746, 6-7-51.

1955. Este segundo acuerdo incluye algunas modificaciones como son:

1º. **Cuota.** Los 100 permisos pueden ampliarse con una cuota extraordinaria.

2º. **Costes.** El precio por película se desglosa en dos variantes: 600.000 pesetas para las películas en blanco y negro y 700.000 para las de color

3º. **Fondos.** El 60% de los beneficios debe quedarse en el país y emplearse en producción, coproducción o gastos de mantenimiento de las distribuidoras.

Tras la firma del acuerdo, España deja de ser un país proscrito. La Paramount instala su filial y Barcelona acoge un año sí y otro también reuniones de los miembros de la MPAA: Convención de la Columbia de 1953, Conferencia Europea de la Universal International de 1954, etc.

El cartel inicia una fase económica expansiva y el cupo de cien películas es sobrepasado gracias a la aplicación de los permisos extraordinarios.

La producción española tiene que adaptarse a una nueva situación. Desaparecen las empresas que tenían como objetivo último importar cine norteamericano. El resto, sin la presión de los permisos, tiene dificultades para conseguir un contrato de distribución. Ahora los distribuidores independientes sólo encuentran una razón para llevar en sus listas cine español: su conexión con el público. Las filiales de la MPEAA no encuentran ninguna razón, ni siquiera la orden de 13 de agosto de 1953, que aumenta la cuota de pantalla de 5x1 a 6x1. Más que por la marcha de Iquino o la mala gestión de Ariza, Emisora Films quiebra porque Hispano-Fox retira sus adelantos a la producción y rechaza seguir distribuyendo sus películas. Los años de vida de esta productora (1943-1951) coinciden prácticamente con los años del sistema de importaciones vinculado a los productores (1941-1952). En el cuadro que sigue puede verse cómo las filiales de la MPEAA terminan desentendiéndose por completo de la distribución de cine español. El cuadro indica también el reparto de los permisos entre las filiales de la MPEAA.

Nacionalidad de los estrenos distribuidos por la MPEAA (1950-54) (38)

	1950		1951		1952		1953		1954		Totales	
	Esp.	USA	Esp.	USA	Esp.	USA	Esp.	USA	Esp.	USA	Esp.	USA
Columbia	1	1	0	1	0	2	0	6	0	9	1	19
Hispano-Fox	4	23	3	8	2	22	0	20	0	11	9	84
Paramount	0	0	0	0	0	2	0	7	0	7	0	16
MGM	1	12	0	11	0	9	0	9	0	11	1	52
RKO	1	3	1	5	1	6	1	7	0	11	4	32
Universal	2	9	2	5	1	9	2	9	0	2	7	34
Warner	4	8	1	8	2	4	0	10	0	14	7	44
Totales	13	56	7	38	6	54	3	68	0	65	29	281

(38) *Anuario del Cine Español 1955-1956* (Madrid, Sindicato Nacional del Espectáculo, 1957), pp. 48 a 52.

El crédito de 350.000 dólares moderniza los estudios cinematográficos y aumenta el número y calidad de las producciones españolas. Sin embargo, la exportación a Estados Unidos da nulos resultados. Algo similar les ocurrirá a ingleses, italianos y franceses, aun partiendo de una industria más potente. Con acierto calificaba David Jato de ilusos a aquéllos que aseguraban que para penetrar en un mercado exterior bastaba con hacer películas de calidad (39). Si tal cosa fuese cierta ¿por qué la MPEAA había recurrido a métodos de presión económica y política para imponer la firma del acuerdo?

Para que el 60% de los beneficios retenidos en España dé sus frutos en producciones norteamericanas rodadas aquí o en coproducciones, habrá que esperar a los años sesenta, pues el acuerdo se rompe muy pronto y las relaciones cinematográficas entre ambos países no se normalizan hasta el final de la década.

En efecto, a la larga la política del Ministerio de Comercio de «puerta abierta» a las importaciones, unida a un incumplimiento de las expectativas exportadoras y a varios años de malas cosechas, desequilibra la balanza comercial hasta el punto de que en 1957 la economía española se encontrará al borde de la bancarrota.

Esta coyuntura económica desfavorable y las disfunciones detectadas en la aplicación de los acuerdos explican que en 1955 las autoridades españolas planteen los siguientes cambios en la nueva prórroga:

1º. **Cuota.** Rebajar el cupo a 60 u 80 permisos.

2º. **Porcentaje.** Repartir ese cupo a partes iguales entre las distribuidoras españolas y las filiales norteamericanas.

3º. **Explotación.** Y como condición *sine qua non*, que todas las distribuidoras lleven en sus listas una película española por cada cuatro extranjeras (4x1) (40).

La MPEAA rechaza estas modificaciones y amenaza de nuevo con un boicot. El gobierno español, en lugar de amedrentarse, rompe el acuerdo y lo sustituye por el Boletín Oficial del Estado. El 14 de julio de 1955 publica una orden que impone el 4x1 y establece un nuevo sistema de reparto de las películas importadas que ya no distingue entre distribuidoras filiales e independientes. Según este sistema, conocido como «el baremo», la MPEAA pierde la facultad de gestionar su propio cupo. Ahora la administración española asigna todos los permisos de importación concediendo un número mayor a las distribuidoras con más empleados, sucursales, antigüedad, mayor volumen de ventas y mayor número de películas españolas en sus listas.

La MPEAA cumple su amenaza y se retira del mercado. Alega que el baremo es contrario al derecho internacional, según el cual el cartel tiene potestad para «designar las Compañías que habrán de distribuir sus películas en España» (41). Como en 1951, espera que el boicot genere, en cadena, una crisis en el sistema de fomento y un colapso total de la industria española. Pero este capítulo ya ha sido analizado en otro lugar (42).

(39) David Jato, «El cine, problema nacional», *Arriba*, 29 de noviembre de 1951, p. 6 y 20 de diciembre de 1951, p. 6.

(40) «Resumen sobre importación de películas norteamericanas de la MPA», *Archivo General de la Administración del Estado, Sección Asuntos Exteriores*, C/12668, sin fecha.

(41) Eric Johnston, *Archivo General de la Administración del Estado, Sección Asuntos Exteriores*, C/12668, 29 de abril de 1960.

(42) Thomas H. Guback (*La industria internacional del cine*, Madrid, Fundamentos, 1980).

From May to October 1951 the Motion Picture Association of America (MPAA) retired its films from the Spanish market in order to force Franco's government to sign a bilateral agreement which would put an end to five years of recession in American exportations. Both the boycott and the negotiation created a serious crisis, as the main demand of the MPAA, namely that the producers were expelled from the importation scheme, destroyed the legal setting established to foster and protect the Spanish cinema.

■ EMETERIO DÍEZ PUERTAS es licenciado en Filosofía y Letras (Rama de Historia) y diplomado en Cinematografía. Trabaja como Titulado Superior de Medios Audiovisuales en el Ministerio de Educación y Ciencia.