

## ENTREVISTA A CARLOS FERNÁNDEZ

**Conseller Delegat/CEO de Filmax**

PER JOAN M. CORBELLA / ABRIL-MAIG 2019

***“La indústria audiovisual és com una carrera de resistència, no de velocitat”***

**Carlos Fernández** és Conseller Delegat/CEO de Filmax, una de les empreses veteranes del sector audiovisual de Catalunya i de l'estat espanyol. Filmax ha actuat en tots els papers de la cadena de valor del sector: producció, distribució, vendes internacionals, exhibició, en cinema i en televisió. Va començar l'any 1952 amb la distribució del film *Moulin Rouge*, i Carlos Fernández assenyala entre les altres fites importants de l'empresa quan van portar *Tomates verdes fritos*, i ja els darrers temps la saga de films *Rec* i finalment la sèrie *Polseres vermelles* i la distribució internacional. També destaca la persona de Pau Freixes com a clau en els darrers temps.

Però amb aquesta presentació fem curt si no s'explica que Filmax va aconseguir superar la crisi d'aquesta dècada, que la va portar a un concurs de creditors l'any 2010 i finalment a una reestructuració de gran dimensió l'any 2015, de la qual ha sortit la Filmax d'avui. El conseller delegat, al llarg de la conversa va desgranant explicacions de la seva filosofia en aquesta indústria peculiar, que li han permès aixecar la situació. Aquests en són algunes:

***“La indústria audiovisual és com una carrera de resistència, no de velocitat”.***

***“No ens podem aturar. Cal anar-se adaptant als canvis en els models econòmics de l'audiovisual”***

***“Cal anar buscant equilibris amb els nous jugadors”***

***“ El talent ha d'estar a gust, amb confiança, en una empresa audiovisual”***

**El grup Filmax és un dels veterans de l'audiovisual català i espanyol, que va passar una crisi important i ara torna a despuntar amb les seves activitats de cinema i televisió. Quines són les claus de la recuperació?**

Mai hem interromput la nostra activitat, la crisi ens ha ensenyat a fer les coses d'una altra manera i això és al que ens dediquem cada dia. El món canvia contínuament i nosaltres tractem d'adaptar-nos tan bé com sigui possible. Les claus són els continguts, sense importar tant la pantalla per on arriba, i també l'aprofundir en noves relacions de confiança professionals, enteses de forma àmplia: amb els clients, els proveïdors i el talent.

**Com han arribat a la diversitat d'activitats que Filmax fa actualment dins l'audiovisual: per decisions estratègiques, per atzar o oportunitat, per necessitat?**

Tractar-se d'una empresa en la qual tenim l'ADN de "distribuïdors" ens ha permès estar a prop dels canvis, i després la suma d'estratègia, atzar i oportunitat fa de nosaltres el que som.

**Què han significat per a Filmax dos dels grans èxits que han tingut: la saga *Rec* i la sèrie *Polseres vermelles*? Hi ha alguna altra producció que hagi estat clau en la seva història?**

Al llarg de la nostra història sempre hi ha hagut algun projecte que ha marcat una etapa, la primera pel·lícula que va distribuir Filmax va ser *Moulin Rouge* (1952), amb el *Quart Protocol*. Després el meu germà Julio va donar l'entrada de la família en el sector audiovisual comprant la marca i l'estructura; amb *Tomates verdes fritos* va ser un altre punt d'inflexió; amb *REC* va suposar la reafirmació de la companyia en el mercat Internacional i, finalment, amb *Polseres* va significar l'entrada en la producció per a la televisió.

**Entre les diverses activitats del grup, quines s'han de considerar principals, i quines són perifèriques?**

Tot el que fem ho fem com si ens anés la vida, per això em costa dir que alguna cosa no és la principal. No seríem nosaltres sense apostar plenament en el desenvolupament, en la producció de cinema i de televisió, confiem en unes estructures de distribució que estan fent un gran treball, generant relacions molt estretes entre la compartició de coneixement i de negoci amb altres productors, amb els quals pretenem ser una extensió de les seves activitats.

Tenim també l'activitat d'exhibició, amb els Cinemes Filmax Granvía, amb la que estem gaudint, innovant i convertint-los en uns cinemes de referència a Catalunya, on es poden gaudir de noves experiències tant tecnològiques, 4DX o el Screen X (sala amb triple pantalla), com experiències en viu i esdeveniments d'empreses i particulars.

**Els darrers anys han tingut molta activitat amb sèries per a televisió. És aquest el camí de futur, davant les dificultats d'engegar pel·lícules i el temps que és triga en rendibilitzar-les?**

És evident que actualment cal aprofitar les oportunitats que estan donant les sèries i ara per ara sembla que el futur és prometedor, però també ens sentim molt còmodes desenvolupant i produint cinema.

**En quins gèneres creu possible rendibilitzar les produccions de cinema i televisió sense comptar amb la distribució internacional? O és imprescindible ja sempre?**

Com he dit, Filmax porta l'ADN de distribuïdor, la qual cosa fa que difícilment enfoquem la nostra energia si no comptem amb la distribució internacional. Fins i tot, en el pitjor dels casos, el negoci internacional sempre seria un bon matalàs de seguretat que ens permet fer produccions de més nivell.

**Quines previsions d'activitat i de creixement tenen per als propers anys?**

Ens agrada comprometre'ns amb el talent, amb els clients i amb els nostres resultats, i ho fem gaudint. Per això som optimistes, sabent que el model canvia constantment i que ens haurem d'anar adaptant.

**Ha canviat molt la relació econòmica amb les televisions en obert, ara que totes s'estrenyen el cinturó per la dificultat d'obtenir ingressos publicitaris?**

Nosaltres sempre hem viscut amb això de "estrènyer-nos el cinturó", abans per donar més beneficis als accionistes i ara per a mantenir-los o baixar el mínim. Els gestors de les televisions defensen la seva parcel·la i juguen les seves cartes.

**Quines perspectives veu per a les empreses de producció en l'actual panorama de consolidació de plataformes de televisió i de VOD: és treballarà igual que amb les televisions en obert?**

Per a les productores, l'aparició de les noves plataformes i que aquestes estiguin apostant pel contingut en espanyol, és una gran oportunitat. Ens anirem trobant cada dia més amb nous models mixtos, uns en els quals els motors seran les televisions tradicionals i compartiran amb les plataformes, i uns altres a l'inrevés, però també altres en què les televisions tradicionals, fins i tot de diferents països, es posaran d'acord per a tenir les seves produccions exclusives.

**Per als productors, és més fàcil treballar en un mercat amb més clients potencials? O genera altres problemes?**

Quan tens més clients potencials tens més possibilitats de compatibilitzar el teu desenvolupament amb els interessos dels teus clients.

**La competència entre tantes productores com hi ha avui al mercat espanyol, ha complicat molt el mercat per a les més veteranes, com Filmax?**

Crec que hi ha mercat per a tots, i la competència sempre t'obliga a millorar. Nosaltres tenim relació amb moltes productores d'una forma recurrent, bé perquè compartim desenvolupament, coproduïm o perquè som els seus distribuïdors.

A Filmax també tenim molta cultura associativa, creiem que és essencial tenir punts de trobada i involucrar-se per desenvolupar el sector. No som dels que esperem que el fruit estigui madur per a anar a recollir-lo; creiem que si entre tots fem que el sector creixi, tots tindrem més oportunitats.

**A nivell internacional, sembla que hi ha dues tendències pel que fa al sector de la producció. Per un costat, la integració en grups més grans i internacionals dedicats només a la producció. Per l'altre, integrant-se'n al perímetre de grans operadors televisius com Mediaset, TF1 o ITV. Com és viu aquesta situació des d'una productora independent, com Filmax?**

Ens sentim molt còmodes desenvolupant les relacions de confiança que comentàvem, i ens plantegem més com desenvolupar projectes en conjunt amb aquests clients o amb altres productores, que pensar en operacions corporatives.

**La consolidació dels grans grups, juga a favor o en contra dels productors independents?**

Al meu entendre és bo que hi hagi grans grups, reforça la importància del sector, però també és bo saber en quina lliga i en quins partits pots/vols jugar, i amb qui.

**S'han plantejat mai la integració en un grup de dimensions internacionals, o al voltant d'un operador televisiu?**

Cada empresa té els seus moments i les seves circumstàncies. Nosaltres fa uns 10 anys vam treballar seriosament aquesta possibilitat, però estem molt contents de no haver fet el pas, i ara aquesta opció no forma part del nostre full de ruta.

**Al mercat van apareixent empreses dels Estats Units que volen produir des de l'estat espanyol, com Netflix, Amazon, HBO i altres. Constitueixen una amenaça per a l'equilibri del sistema audiovisual autòcton, o pesa més l'oportunitat de guanyar clients?**

Hem de veure tots aquests operadors com a una oportunitat que permetrà que els continguts es puguin veure a tot el món, i transformaran el nostre talent en un valor internacional.

**En el terreny del cinema, quines són les principals dificultats per aixecar un projecte avui a Espanya/Catalunya: els ajuts públics, la cooperació de les televisions o plataformes, la distribució?**

El principal problema és la falta d'estabilitat d'un model de foment del cinema, en part a causa de la inestabilitat política i de treballar amb pressupostos prorrogats, però també perquè cada any es van canviant les normes. També l'ambigüitat d'aquestes mateixes normes -per exemple amb els incentius fiscals- de tal manera que la productora acaba en mans de la interpretació de l'inspector que li toqui.

**La necessitat quasi obligada de comptar amb les televisions, "condemna" el cinema i les productores a cedir el poder dins el cinema a les televisions?**

Si es vol fer un cinema que arribi a molta gent, es necessita pressupost i promoció i, en aquest cas, crec que no s'hauria de parlar de condemna, sinó de trobada i col·laboració amb la televisió. Hi ha projectes de pressupostos més reduïts i arriscats que haurien de trobar altres vies més independents, i en aquest terreny l'ICAA ha fet passos, augmentant el nivell possible d'intensitat d'ajuts públics, que poden arribar en alguns casos al 85%.

**Com diria que està el sector audiovisual espanyol actualment? Té les dimensions que li correspon? Hi ha algun problema d'estructura que dificulti el funcionament (per exemple, el duopoli televisiu, l'obligació de les televisions de finançar amb el 5%, etc.)?**

Com hem anat comentant, el sector audiovisual espanyol està vivint un moment d'oportunitat, no només per la presència dels operadors internacionals, sinó amb Movistar, que està fent una aposta com no s'havia vist abans pel sector i pel talent espanyol.

**D'altra banda, els operadors privats són dels més rendibles d'Europa i això els permetrà adequar-se còmodament...**

Televisió Espanyola és el veritable motor del cinema espanyol malgrat que ha reduït molt la inversió en els últims anys i també estan fent passos molt ben fets en la promoció d'aquest cinema.

**Com diria que està el sector audiovisual català actualment?**

En general, el que he comentat en l'anterior pregunta, amb la situació política, la pròrroga de pressupostos i la normativa sobre la taxa [als operadors d'internet] fa que la situació sigui molt difícil, tant per al sector com per als qui han de gestionar el moment.

**En la situació actual, amb uns recursos econòmics a la baixa i una despesa en estructura que no es redueix, CCMA/TV3 ha passat a comptar amb més producció pròpia. S'ha de replantejar la cooperació amb el sector de la producció privada?**

Gestionar TV3 segur que no és gens fàcil, i la solució la imagino amb acords polítics, dins d'un pla seriós a llarg termini perquè hi hagi els mínims traumes dins i fora de la televisió. Mentrestant, és necessari provar nous models de producció, compartir propietat perquè la productora pugui accedir als incentius fiscals, i fer coproduccions.

**Quina valoració fa dels canvis en les polítiques d'ajut a la producció de cinema a Espanya?**

El principal problema que hi ha no és el model de punts, és l'import del Fons, ja que si hi hagués una xifra de 80 milions en comptes de 30 milions, com hi ha hagut en el passat, tots podríem fer cinema.

**Si vostè pogués, que afegiria en les polítiques de foment de l'audiovisual espanyol i català?**

Proposaria el que estem proposant des de PROA, després d'haver fet un estudi ampli i profund de com es financen i en què l'apliquen els nostres socis d'Europa. Es tractaria de crear un fons recurrent que es nodriria de diferents partides procedents del sector, i algunes públiques, que aconseguís un volum d'uns 300 milions, d'acord amb el que representa Espanya i no com ara, que estem per sota de Portugal.