



De izda. a dcha., y de arriba abajo: Alejandro Colubi, Juanjo Seoane, Paula Paz, Marcos Ottone, Manuel Álvarez, Abel Valero, Jesús Rodríguez Lenin, Robert Muro y Mónica Runde.

¿Qué puede hacer el sector para afrontar la crisis y salir fortalecido de ella?

La intención de El Espectáculo Teatral en este encuentro era abordar la situación del sector escénico en la vorágine de la crisis económica que tanto y tanto le afecta, y su futuro y las perspectivas de salida. Y hacerlo desde la responsabilidad del propio sector, tratando de eludir los temas recurrentes relacionados con la política cultural y teatral de gobiernos, comunidades y ayuntamientos en la que nuestra capacidad de intervención es muy escasa. Se buscaba encontrar las líneas de protagonismo del propio sector en el análisis de los problemas y en la propuesta de soluciones. No resultó tarea fácil, en verdad. A pesar de las notas y las palabras iniciales el debate se encalló a menudo en las críticas y reclamaciones a los poderes, que tan merecedores de ellas son, por cierto. Ello transmite una especie de tutelaje invisible, asumido y aparentemente inevitable de los poderes públicos, que no debería coartar la capacidad del sector, sin embargo, para definir sus propias necesidades estratégicas.

No puedo dejar de mencionar que el debate, celebrado en el restaurante El Alborque, coincidió con la que para mí era un muy mala noticia personal, el fallecimiento esa misma mañana de José María Rodríguez Méndez, gran autor teatral de raza a quien quería.

Estuvieron presentes Paula Paz (El Búho, Servicios Teatrales), Alejandro Colubi (empresario teatral), Juanjo Seoane (productor), Marcos Ottone (Yllana-Teatro Alfíl), Manuel Álvarez (distribuidor) y Mónica Runde (10&10 Danza), junto a Jesús Rodríguez "Lenin" y Abel Valero de EL ESPECTÁCULO TEATRAL, y Robert Muro, coordinador de los debates.

- **Robert Muro (RM):** La elección de este tema, con un innegable aroma a reflexión sobre el futuro y sobre las posibilidades de intervención en él del sector escénico, se debe a que en la revista pensamos que el sector tenía que aprovechar el momento para analizar sus propias fortalezas y debilidades, y proyectar soluciones en el futuro. Hacerlo en plena crisis, una crisis que está afectando seriamente a la cultura y al teatro, permite adelantar los problemas a los que sin duda se va a ir enfrentando el sector... y a sus soluciones. Y hacerlo desde la perspectiva más dinámica, que es la de las empresas y compañías. No se trata hoy, por lo tanto, de hablar de la política cultural o de los presupuestos municipales, de ayudas públicas o programación, de lo que

Juanjo Seoane

“En esta nueva situación voy a plantear un nuevo contrato que refleje los ingresos en taquilla y una remuneración acorde a ellos, de momento a los actores, pero luego lo extenderé a los técnicos”



de la vanguardia, del teatro clásico o el contemporáneo, ¿por qué nosotros tenemos que pagar el mismo IVA que una empresa de artículos de lujo?

- **Alejandro Colubi (AC):** Uno de nuestros principales problemas está en que tenemos el mismo campo de juego para jugadores de distintas edades. De alguna manera estamos planteando lo que tú llamas teatro independiente, en competencia con el teatro más comercial, y creo que ahí ya tenemos una gran diferencia, porque los estamos poniendo en el mismo campo y sin embargo no tienen cabida en el mismo. Yo he puesto en marcha una muestra permanente de teatro independiente en Madrid, pero sabiendo perfectamente el alcance que puede tener. En Madrid-región se estrenan cada año más de 550 funciones de teatro, eso es un disparate porque no es asumible. Al final del embudo confluyen todos, el que va a hacer una sola función y la compañía profesional que va a hacer una inversión económica importante. Sin embargo se busca el acceso a la subvención, y para ello entran en competencia directa, en cuanto a formato y en cuanto a presentación, con las compañías mayores. Si la compañía independiente pretende vivir de su propio trabajo, eso es hoy metafísicamente imposible. No hay campo suficiente, y eso se tiene que asumir. La situación es la que es, y aquí no se trata de decir si es buena o es mala. La problemática de las compañías puramente profesionales es distinta; empieza porque hay menos espacios donde mostrarse y la parte de exhibición del teatro público ha invadido el campo del privado. No puedes ir a taquilla a esos espacios –los circuitos públicos–, porque los costos de una compañía profesional generalmente son muy elevados. La gente no compra la localidad porque su coste es comprarla a seis euros, y si tú la pones a dieciocho o veinte no va. Dicho todo eso, para buscar soluciones hay que tener un análisis de la situación en la que estamos. El teatro es un sector estratégico, pero sin

también podemos hablar. Algunos temas propuestos, como sabéis, son el conflicto entre arte y negocio, la modernización en todos los aspectos relacionados con la gestión, o con las políticas de públicos, o con los criterios de calidad... Juanjo Seoane me decía que lo grave es lo otro, cierto, pero hoy buscamos aquello que podemos transformar desde las empresas y compañías.

- **Jesús Rodríguez Lenin (JRL):** La idea que había propuesto era la misma pero con una expresión más burda: si no hay subvenciones, ¿qué hacemos? La situación en la que estamos inmersos es muy complicada, los ayuntamientos cada vez tienen menos dinero para programar, y tardan cada vez más en pagar, algo en lo que últimamente en la revista estamos incidiendo con frecuencia. Sin olvidar que esto es cultura, por nuestra propia supervivencia, debemos plantearnos qué hacer si, pese a las reclamaciones que hagamos a la administración, siguen sin llegar las subvenciones y nos encontramos atados de pies y manos. ¿Quién quiere empezar?

- **Paula Paz (PP):** En las compañías independientes, aunque esa denominación no me gusta, lo que tenga que ver con beneficio industrial o con amortización del espectáculo son partidas presupuestarias desaparecidas. Por eso tendríamos que separar inicialmente las compañías comerciales o los empresarios teatrales de lo que son las compañías que viven enteramente de la subvención.

- **Juanjo Seoane (JS):** Efectivamente, es distinto el planteamiento de una compañía independiente, y digamos independiente por decir algo. Pues bien, una cosa es cuando estamos de gira y otra las temporadas en Madrid. En Madrid nadie me asegura un caché, y tengo que ser dependiente del público que vaya de acuerdo con el empresario de paredes o del teatro. Estoy usando ahora una fórmula que no es que sea la idónea, pero que en estos momentos puede funcionar. De momento la estoy aplicando solo con los actores pero la voy a extender a los técnicos. Se trata de un contrato que refleje los ingresos en taquilla y

una remuneración acorde a ellos, por el cual puedan llegar a cobrar el doble de lo que sería normal, pero también por debajo empezaremos por una cantidad como una dieta, que irá subiendo. Todos iremos en el mismo barco. No es la solución, pero con ella trato de defenderme un poco cuando vaya a porcentaje. Fuera es muy difícil que pueda hacer esto porque mis compañías son más bien grandes y con una sola función pierdo mucho dinero, incluso a teatro lleno y aunque me den toda la taquilla.

- **Marcos Ottone (MO):** ¿Y si unos actores quieren y otros no quieren?

- **JS:** Tendré que buscarme otro actor que quiera jugar a eso y si no, qué le vamos a hacer. Cuando se trate de primeras figuras, que impulsan la contratación, haré un escalonado sobre los beneficios o incluso que se haga co-empresa conmigo. Fuera de Madrid también voy a tener que poner en el contrato que mientras la empresa pueda seguir adelantando dinero lo voy a seguir pagando, pero en el momento en el que me haya descapitalizado, tendré que decir “oigan, les pago a ustedes la dieta, pero el sueldo se lo pago el mismo día que me ingresen a mí”, y el que quiera jugar a eso que juegue y el que no que se quede en su casa, porque no podemos hacer otra cosa. También depende de la formalidad y la credibilidad del productor. Otra cosa, una empresa que se dedica solo a hacer teatro, tiene una línea cultural, ya sea dentro

Mónica Runde

“Nosotros, como empresarios, tenemos que incidir en crear público, que es lo que no tenemos”



Paula Paz

“Todavía hay más oferta cuando no hay demanda. Un filtro natural sería muy necesario”



embargo no está tratado fiscalmente como tal. Este sector estratégico es artesano, y las artesanías, por propia definición no tienen detrás grandes respaldos financieros. Para las entidades financieras es una actividad que ante el fracaso no tiene valor residual ninguno. Con el tema de los públicos y su fidelización tenemos un problema más grave que afecta a la educación.

- PP: ...Yllana es una de las pocas compañías que sí ha conseguido fidelizar público, porque es otra tipología de propuesta.

- Marcos Ottone (MO): No sólo como compañía sino como teatro, tenemos un público fiel que viene a ver un tipo de comedia para un público determinado. Está claro que lo que es bueno la gente va a verlo y lo que por lo que sea no funciona, no funciona. Pero sí que hemos logrado, más o menos, fidelizar a un público que sabe que mantenemos un nivel, un estilo.

AC: Lo estáis haciendo bien. Tenéis una compañía propia, que es un punto de referencia. Y además en momentos determinados la usáis como elemento puente cuando conviene. Segunda cuestión: estáis dando entrada a un tipo de compañías, creando en el Alfíl un estilo de teatro. Estáis buscando vuestro espacio y canonizáis. Eso para los teatros grandes es imposible. El tipo de público que puede estar yendo al Alfíl, o al Arenal, por poner un ejemplo, está basado en que es poco tiempo, mucha gente. Pero eso no lo puede hacer el Coliseum, el Lope de Vega, el Marquina, el Alcázar... Esos teatros funcionan de otra manera. Solamente tiene opción de poder fidelizar aquella empresa que tiene una rotación grande de espectáculos, no la que los tiene de larga duración. Solamente nos queda una cosa: como lo único que vendemos es ilusión, intentar que el producto que ofrecemos provoque esa ilusión en grado mayor al general para que vayan a verlo. No hay un campo y unas reglas del juego claras e idénticas para todo el mundo para que tú puedas planificar tu política de fidelización, de expansión o de consolidación. Aquí vamos al

día a día y mañana veremos si el sol sale o si llueve.

- RM: El panorama es difícil a unos años vista. Es más que probable que con esos rasgos que vamos dibujando el sector se vea forzado a una reconversión. Habrá compañías que desaparecerán porque no pueden resistir el embate de las necesidades financieras para hacer frente a los problemas que genera la baja contratación, y probablemente se reduzca el número de espectáculos profesionales que se lancen al mercado.

- PP: No creo. En los circuitos han recibido casi un 20% más de propuestas que los años anteriores... Cuando el mercado se reduce, las compañías se subdividen y prueban con otros productos. Si además se amparan en una subvención de su respectiva comunidad, que seguramente llevará la política habitual de “café para todos”, salen aún más espectáculos al mercado y lamentablemente lo único que hace es perjudicarnos a todos los que estamos en él. Porque todavía hay más oferta cuando no hay demanda. Un filtro natural sería muy necesario.

- RM: Juanjo ya está diciendo que él va a reconvertir de algún modo su modelo de contratación. Los problemas anuncian una reconversión y debemos hacerla nosotros. La autorregulación se impone de algún modo. No funcionamos como sector porque hay muchos criterios diferentes. Pero hay algunos intereses que nos unen, unos estratégicos y de política cultural y otros del día a día, y yo creo



que la autorregulación es la mejor solución. Habría que discutirla en las asociaciones del sector. Otra línea que el sector puede abordar con sus propias fuerzas es la de apertura a otro tipo de negocios vinculados a la escena. Crear otros ámbitos de exhibición o de relación con el mundo de la empresa privada, etc. Otra línea, la aplicación de la I+D en nuestro ámbito, y estoy hablando de gestión, no de arte. ¿En qué podemos modernizar nuestro sector, sus teatros, empresas y compañías?

- Manuel Álvarez (MA): Yo he planteado a algunas redes y programadores reorganizar en común las giras, valorar los gastos, no tener a la gente en la carretera gratuitamente. Y sin embargo me he encontrado un rechazo a poner de acuerdo a dos poblaciones vecinas. Tengo la sensación de que aquí hoy falta una parte importante: el único cliente que tenemos, el que nos da de comer, el que nos

Marcos Ottone

“A la hora de programar en el teatro Alfíl, echamos en falta calidad, y compañías que tengan vocación de ser al mismo tiempo empresa, y que creen y fidelicen”





ayuda a montar los espectáculos y encima no nos podemos enfadar con él. Porque claro, si nos enfadamos con él a lo mejor nos corta el alimento. Se habla de saturación de espectáculos; lo que se ve como un problema yo creo que es muy sano, primero porque estamos trabajando en las artes, que es algo libre, y creo que cuanto más gente haya, se hará una mejor selección natural. Pero realmente el problema que hay en el sector actualmente es el económico. Debemos ponernos de acuerdo con la gente que lo gestiona, y en eso parece que o no hay mucho interés o la otra parte tampoco quiere. Se está tirando el dinero: hay

Alejandro Colubi

“Defiendo un teatro público que ocupe espacios perfectamente definidos, y que se ocupe de cuidar a nuestros clásicos, de crear nuevos públicos y nuevos autores”



espectáculos con diez personas en el patio de butacas y a quienes los programan les da lo mismo. Y lo aceptamos. Pero si no hay comunicación con la otra parte, que es la que tiene la sartén por el mango, será muy complicado resolverlo. Habría que trabajar con los gestores culturales para hacer realmente giras normales. Y debería haber unas programaciones más cubiertas de jueves a domingo para poder mejorar los precios.

- **JS:** Nosotros no podemos hacer que unos señores, que lo que quieren es programar sábados y domingos, programen miércoles y jueves. Eso es una quimera.

- **RM:** La orientación del debate es ¿qué podemos hacer nosotros?

- **Mónica Runde (MR):** Si estamos en el puesto cuarenta y ocho de la lista de prioridades del público es por una cuestión educativa. A lo mejor es que vamos a tener que entrar en el mundo educativo de alguna manera. Estoy hablando desde una compañía que tiene veinte años y que sobrevive gracias a las funciones que tiene fuera de España. Nuestro lenguaje es internacional, y sobrevivimos gracias a giras fuera. Nosotros, como empresarios, tenemos que incidir en crear público, que es lo que no tenemos, y que en sus prioridades

ascendamos en la lista y una de las estrategias sería empezar a plantearse cómo trabajar con los centros de enseñanza.

- **JS:** Yo trabajo siempre con colegios, indudablemente con descuentos, y me ha dado siempre muy buenos resultados. Este año ni dándolo a mitad de precio vienen. La crisis también ha llegado a los padres que dicen “no, para el teatro este año no hay”.

- **PP:** De todas formas, la danza creo que ha encontrado otro espacio, está entrando en los museos que están convirtiéndose en algo más vivo.

- **MR:** Y también la calle. Antes era exclusivo del teatro. También hay que tener en cuenta que vosotros habláis del teatro y, sí, hay grandes diferencias entre una creación contemporánea y un “Don Juan”, pero es que en danza, entre un flamenco, un clásico, un contemporáneo o un performer hay un abismo, mucho más grande que el vuestro, porque el flamenco es popular, el clásico es de élite con dinero, y el contemporáneo es un gran desconocido.

- **AC:** Soy ferviente defensor de un teatro público que ocupe unos espacios perfectamente definidos, y que, cuanto mejor sea, mejor para todos. Porque ahí sí que está la obligación de cuidar a nuestros clásicos, de crear nuevos

Robert Muro

“El sector es extraordinariamente heterogéneo y con intereses que no acaban de unificarse; eso nos convierte en un interlocutor débil”



públicos y nuevos autores. En España todos queremos que papá Estado nos resuelva los problemas, pero lo público ocupa tanto espacio que se ha convertido en necesario. La única forma que tenemos de escapar de esa presión, porque si no los privados estamos condenados a desaparecer, es una ley de mecenazgo específica para el teatro, clara y directa, en la que no haya un descuento sobre la base imponible sino sobre el dinero a pagar: “Yo pongo en tal teatro o en tal obra diez millones de pesetas de los que iba a pagarle a Hacienda”. Si eso se pierde, Hacienda ha cobrado diez millones menos, sí, pero ha habido mientras un trabajo efectuado, unos señores que han trabajado cotizando y que no están en el paro. Sólo con eso habría miles de millones a disposición del entramado teatral, de la producción a la exhibición. Somos un sector que no está tratado ni como cultura ni como sector estratégico, pero al que se exige que mantenga unas inversiones brutales, insostenibles, con una competencia desleal absoluta. El gran contrasentido está en la comparación con el cine. El cine tiene más subvenciones que facturación bruta en todo el territorio nacional. El teatro, solamente en Madrid, factura casi un 50% más que todo el cine en toda España.

- **MR:** Porque esa ley de mecenazgo se ha peleado, se ha puesto encima de la mesa, se ha mirado cómo hacerlo... Tú estás hablando de una ley de mecenazgo como la de EEUU donde efectivamente no hay subvenciones.

- **JS:** Es que no les interesa, a ningún gobierno le ha interesado esa ley ni le va a interesar nunca.

- **MO:** La ley de mecenazgo puede ser una buena salida pero creo que también debe haber una cierta ayuda pública, igual que hay en la literatura, el cine... Echo en falta, por la parte que nos toca, que no haya compañías estables como hubo en su momento, como las hay todavía, como Els Joglars, Yllana, Animalario o Meridional. Pero en los últimos tiempos no han surgido compañías estables. Nosotros, a la hora de programar en el teatro Alfil, echamos en falta calidad, y compañías que tengan vocación de ser al mismo tiempo

empresa, y que creen y fidelicen. Otra de las grandes cuestiones es la de los cachés, con el problema añadido de que ahora muchos ayuntamientos han dicho a los programadores que más de cinco o seis mil euros no se gastan. Patético.

- **JRL:** Me gustaría también conocer vuestros “trucos”. Es decir, Yllana tiene su teatro, es una compañía consolidada, os pueden contratar en muchos ayuntamientos, pero si no hay ayuntamientos, ¿a dónde vais? Dices que organizáis eventos para grandes empresas...

- **MO:** Tenemos también vocación internacional, hemos diversificado mucho, cubrimos un poco el presupuesto del año con eventos –ahora tenemos, por ejemplo, un evento en el teatro Alfil–, distribuimos, montamos galas, nos estamos metiendo en el sector audiovisual; eso es un poco lo que a final de año nos permite seguir, pero sobre todo el tema internacional. Lo hemos tenido claro desde el primer momento, diversificar.

- **MR:** En el mundo de la danza la diversificación de clientes de la que hablas es muy normal, pero todo acaba afectado por la crisis.

- **AC:** Puesto que hay menos dinero en el mercado y menos gente que lo puede gastar, tenemos que intentar acercarlo, con una política de precios acorde a la situación que vivimos, para que le pueda llegar un poquito más de dinero y que el señor que solamente puede ir una vez vaya dos, si le gusta el teatro. Nosotros no podemos ser financieros de los



ayuntamientos, ni podemos estar pendientes de cobrar dentro de siete meses. Que nos dejen volar.

- **MA:** Todos somos un poco cómplices. Somos incoherentes al volver al mismo pueblo sin que nos hayan pagado. Entonces, ¿de qué sirve quejarnos? ¿No sería más conveniente que nos uniéramos de verdad, no con la boca pequeña, y hacer algo realmente? Es una contradicción, no nos toman en serio porque no nos pagan y seguimos yendo. ¿Cómo nos van a tomar en serio?

- **AC:** La misión de los que estamos aquí –y esto debería hacerse mucho más a menudo–, si tenemos muy claro que lo necesitamos, es estructurar, crear un discurso que pueda ser

Manuel Álvarez

“Habría que trabajar con los gestores culturales para hacer giras racionales”





válido y general para todo el sector.

- **RM:** Es cierto que no tenemos interlocutor porque la cultura en España no es estratégica para ningún gobierno, pero nuestro sector es extraordinariamente heterogéneo y con unos intereses que no acaban de unificarse, y eso nos convierte en un interlocutor débil. Probablemente sea necesario dar un golpe en la mesa y no somos capaces de darlo. Creo que si se unificaran algunos criterios y algunos modelos de funcionamiento y gestión, si se profesionalizase el sector, sería posible.

- **MO:** Hay compañías que no se consideran empresas, lo único que hacen es quejarse de que no reciben subvenciones; hay cuatro o cinco asociaciones de empresarios: no estamos unidos.

- **PP:** Un problema: cuando los de la liga media o pequeña intentamos acceder a taquilla a muchos teatros municipales hay una imposibilidad legal. Y por otro lado, en aquellos en los que se puede jugar con la taquilla, deberían abrir su programación fuera de los fines de semana.

- **JRL:** Quería preguntar a Mónica si la danza está viendo todo esto como una pelea de pesos pesados. ¿Todos ellos son pesos pesados y vosotros sois pesos-mosca?

- **MR:** Hombre, nosotros somos peso-mosca. Hay una gran diferencia entre quien tiene un teatro, y

la compañía que se exhibe. Ellos van a hablar sobre todo de lo que me pagan y no me pagan en los ayuntamientos o lo que yo puedo sacar por taquilla, mientras que para el propietario el problema básico es la cantidad de público, entonces ahí hay una dicotomía, él es partidario de que desaparezcan las subvenciones y yo opino que entonces el joven creador desaparece, la investigación desaparece, el joven autor desaparece.

- **AC:** Ya he dicho al principio que una de las misiones del teatro público es dar salida a los nuevos creadores, como hace, por ejemplo, el Teatro Nacional de Cataluña, que tiene un programa que se llama "3x6" del que salió "El Método Grönholm".

- **RM:** Los agentes de cualquier sector económi-

co, cuando se plantean qué pueden hacer en momentos de crisis, dicen: "Vamos a reestructurar fuerzas, habrá que reducir o cambiar los equipos, mejorar la comunicación, abrir nuevas áreas de negocio, aumentar la competitividad y la calidad..." Es decir, cuentan fundamentalmente con sus fuerzas. En el nuestro inmediatamente miramos fuera: los ayuntamientos, el Estado, las subvenciones... Subrayaría esta parte porque creo que era la importante hoy. Nos queda camino por recorrer en esa acumulación de fuerzas propias, en la autoconfianza pero, a poca unidad que alcancemos, estoy seguro de que como sector podemos proponer caminos adecuados y poner en marcha con humildad soluciones a los problemas del teatro en España.

Jesús Rodríguez Lenin

"Por nuestra propia supervivencia, debemos plantearnos qué hacer si, pese a las reclamaciones que hagamos a la administración, sigue sin llegar el dinero"

