



Marc Prades y Alberto Tognazzi, en la escalera de su oficina de Ciutat Vella. / ANTONIO MORENO



> SINGULARES / Alberto Tognazzi y Marc Prades

Los impulsores de Screenly, una nueva plataforma de películas bajo demanda en las salas de cine españolas, pretenden hacer evolucionar la oferta de distribución actual. El cambio empieza en Barcelona. Por **Andrea Pelayo**

Volver a llenar las salas de cine

Cuántas veces nos habremos parado a criticar uno de los sectores de ocio que genera más apego a pesar de todo. Las entradas son caras, los horarios no se ajustan a nuestra disponibilidad, la película que querría ver no llega a estrenarse en ninguna sala cercana... Son múltiples los recelos que levanta el sector, agudizados especialmente tras el aumento del IVA. Y, sin embargo, los cinéfilos siguen queriendo ver películas.

Porque la sed de cine no se calma, Alberto Tognazzi y Marc Prades están impulsando desde Barcelona la plataforma Screenly de películas bajo demanda en las salas de cine. «Así como las cámaras Canon 5D han democratizado la producción, veíamos indispensable democratizar la distribución. Parecía que plataformas como Filmin o Wuaki podían ser una solución pero no había nada para las salas, que es donde el cine tiene sentido real-mente», opina Tognazzi.

Todo llega en un momento especialmente delicado para las salas pero también para los creadores. Y Screenly, en pala-

bras de Tognazzi, es un «win-win» para todos ya que ayudaría a llenar las salas de nuevo con espectadores-protagonistas que podrían organizar ellos mismos la sesión y cuya entrada se congelaría de sus cuentas por adelantado pero sólo se cobraría si la sesión llega a realizarse, es decir, si la sala se llena o bien se llega a un *quorum* por el que la proyección es rentable. «Y funcionamos al contrario que las líneas aéreas. Mientras ellas suben el precio cuanto más demanda hay, nosotros lo bajamos», se enorgullece Tognazzi, arropado por su compañero Marc Prades, quien considera que «una sala llena es la mejor campaña de *marketing* que hay».

La segunda parte de ese *win-win* es para las distribuidoras, a quienes se ofrece un complemento a su negocio. «Sé que no seremos el principal canal de distribución. Pero es que esa no es nuestra batalla», confiesa Tognazzi. Pero también ganan los autores, con especial atención en los inicios de la plataforma a aquéllos que no han tenido grandes oportunidades en

los canales convencionales. «Se está reduciendo enormemente el abanico de opciones de películas. En el año 83 eran más de 4.700 y ahora son menos de 1.400. Perdemos 3.000 películas al año, diez diarias», desgrana el italiano afincado en Barcelona, quien añade que «la falta de oferta en un momento en que lo digital la amplifica resulta chocante».

Precisamente del mundo digital vienen los impulsores de



Screenly, con fuertes vínculos también con el cine desde la producción, edición, montaje y enseñanza. «Nos podemos sumar a todos los debates y críticas pero no queremos entrar. Queremos aportar soluciones desde el sector desde donde venimos: internet, al que se ha mirado como enemigo en vez de como aliado», admite Prades.

Su modelo empezará a pro-

barse en Barcelona en marzo de 2014 gracias a un acuerdo con el Ayuntamiento de la ciudad, quien aporta financiación y recursos a través del departamento de Direcció de creativitat i innovació del ICUB. Tras verificar la tecnología y logística, Screenly quiere saltar a Madrid y, luego, acabar estando presente en al menos una sala de cada provincia española.

Aunque el modelo ya funciona en países como Estados Unidos y Holanda con plataformas como Tugg o We want cinema, de momento Prades y Tognazzi siguen negociando en España. En palabras de Prades, «aunque están receptivos hay una cierta desconfianza a dar poder al espectador

porque piensan que al final no tendrán tanta iniciativa». Algo que contrasta con las sensaciones de los fundadores de Screenly, convencidos de que existe un público para todo y que empresas, productoras y los propios espectadores podrán utilizar la plataforma para organizar sesiones a su gusto y disfrutar del cine como lo que es: toda una experiencia.

> MATERIA GRIS

Javier López Tazón



Esperando el superconductor

Son una de las grandes promesas de la Ciencia. Los superconductores resolverían una buena parte de los problemas energéticos del Planeta y conocemos sus principios desde hace algo más de un siglo, desde que allá por 1911 el físico Kammerlingh Onnes descubrió la superconductividad tras constatar que la resistencia eléctrica del mercurio enfriado a una temperatura cercana al cero absoluto no ofrecía resistencia eléctrica. Las aplicaciones de este principio podrían ser enormes y algunas ya se utilizan en una escala reducida. Una de las más perseguidas es el transporte de la propia energía. El sistema convencional de cables desperdicia, en forma de calor, una parte importante de la energía transportada. Si se pudiera evitar esa pérdida, el recibo de la luz se reduciría drásticamente.

El problema es que, para conseguir esas bajas temperaturas (el cero absoluto es menos 269 grados Celsius) hace falta invertir más energía de la que se ahorraría, así que, a pesar de ciertos experimentos (el Departamento de Energía de Estados Unidos tiene un proyecto en una subestación eléctrica en Detroit), de momento no es posible.

Las ventajas podrían ser de alcance revolucionario en cuanto a la factura global energética y, por tanto, medioambiental, pero podría haber un perdedor y ése es la industria del cobre, ya que pasaría a ser sólo una parte de la ecuación y no el 100%, como ahora. Tal vez por eso se han puesto las pilas.

Si estamos a la espera de los superconductores, en el mundo del cobre se habla del ultraconductor. El proyecto se llama Ultra-wire y trata de desarrollar la tecnología del cobre ultraconductor hasta un nivel en el que pueda producirse en una planta piloto en el plazo de tres años. Si lo consiguen podría poner Europa en situación de competir con Estados Unidos.

De momento, la Comisión Europea, dentro del Séptimo Programa Marco, ha destinado 3,3 millones de euros a un consorcio formado por 14 empresas y universidades (no hay ninguna española, por cierto, con lo que necesitamos optimizar la energía). Los

Combinado con nanocarbono, el cobre podría ser el doble de eficaz en conductividad

membros del consorcio aportarán otros 1,7 millones de euros para alcanzar los cinco.

El cobre ultraconductor es un compuesto de nanocarbono (1%) y cobre (99%) que tendría una conductividad a temperatura ambiente del doble que el convencional.

javier.lopez@elmundo.es

Javier López Tazón es redactor jefe de *Ariadna*, el suplemento de tecnología de EL MUNDO.