

ESCENIUM
Bilbao, 5 de febrero de 2008

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR DE LAS ARTES ESCÉNICAS EN ESPAÑA

Estudio realizado por el equipo de la Universidad de Barcelona formado por:

Lluís Bonet, director

Jaume Colomer

Xavier Cubeles

Albert de Gregorio

Rafael Herrera

Toni Tarrida

Situación general

El mercado escénico español se ha transformado profundamente durante las dos últimas décadas como consecuencia, fundamentalmente, de la importantísima inversión pública en construcción y rehabilitación de teatros, y en apoyo a la producción, circulación y exhibición de espectáculos. Como consecuencia de ello, ha aumentado considerablemente la oferta de espectáculos y funciones programadas, y se ha fortalecido el tejido de compañías y empresas de producción y distribución. Dicha transformación ha afectado en mucha mayor medida la oferta teatral de las ciudades de tamaño medio, y la viabilidad de la producción asentada en el territorio, que la actividad de las dos grandes capitales escénicas con que cuenta el país. De todas formas, éstas también se han beneficiado de la acumulación de recursos, pues las economías de localización han permitido racionalizar procesos y fortalecer grandes empresas de producción y exhibición. Al mismo tiempo, la demanda tiende a diversificarse y permite en las grandes ciudades la multiplicación de iniciativas –salas de pequeño formato o festivales especializados– que nacen de la efervescencia y voluntad de colectivos independientes que consiguen arrancar algunos recursos marginales de los poderes públicos.

De todas formas, si alguien se ha beneficiado especialmente de este crecimiento general de la oferta ha sido el residente de los municipios que no contaban hasta hace una década con recintos escénicos puestos al día y con una programación mínimamente estable a lo largo de año. En este sentido, el papel de las administraciones territoriales es en todo este proceso doblemente fundamental. Por un lado, aportan el mayor esfuerzo inversor en la construcción, rehabilitación y mantenimiento de los teatros. Por el otro, garantizan la vitalidad de los mismos cubriendo el déficit entre los ingresos de taquilla y los costes de levantar el telón. Finalmente, son las responsables de la existencia de buena parte de los festivales, bien por ser sus promotores y titulares, bien por apoyar financieramente los de iniciativa y titularidad privada.

La evolución de la producción, fundamentalmente de iniciativa privada, tampoco se explica sin dicho proceso y el gran crecimiento de los recursos gubernamentales. En los teatros de titularidad pública, que conforman el 73% del total de recintos con actividad profesional estable en España, las compañías reciben casi siempre por su actuación un caché; ingreso que excepto casos excepcionales siempre es más

elevado que lo recaudado del espectador final por la taquilla del teatro. De esta forma, quien corre con el riesgo de llenar el teatro es el programador, que a su vez es el demandante del mercado de espectáculos donde acuden las unidades de producción. El riesgo financiero de una compañía no depende más que a medio plazo de la respuesta del público, siendo en cambio cautiva de la política de programación de los teatros.

Es decir, la puesta en marcha de teatros municipales y la consolidación de los circuitos de programación territoriales, fundamentalmente de ámbito autonómico, ha inyectado recursos y una mayor estabilidad económica a las unidades de producción local, pero también ha propiciado un cierto clientelismo regional. Indirectamente, los circuitos favorecen la consolidación de unas empresas, unos autores y unos actores regionales, a menudo en consonancia con la estrategia de los programas y las series de ficción de las televisiones autonómicas y locales. Esta situación propicia una economía escénica local que rompe las viejas y crea al mismo tiempo nuevas asimetrías en el mercado. Lógicamente, a los agentes con ambición de moverse sin trabas por el territorio español este localismo molesta, pero también es verdad que genera unos recursos que de otra manera no se darían, y permite la emergencia y reconocimiento de temas, referencias, códigos, actores y autores más cercanos a la realidad local de cada comunidad. El resultado es un sistema escénico bastante más descentralizado y desestacionalizado del que existía hace dos décadas en España, no solo en la exhibición sino también la producción escénica.

De todas formas, esta transformación implica una mayor dependencia financiera y política respecto a los presupuestos y a sus decisores (técnicos y políticos). Unos mayores ingresos –vía aportación directa, caché pagado desde los teatros de titularidad pública, o subvención a la producción y difusión privada, para citar solo los conceptos más comunes- explica el declarado optimismo de los profesionales del sector cuando se les pregunta sobre las dinámicas de crecimiento en recursos disponibles. En las tres encuestas realizadas, una gran proporción de las unidades de producción, recintos escénicos y festivales preguntadas confirman crecimientos superiores al 10 y hasta al 20% de su presupuesto de gastos respecto al año anterior, o tres años para atrás. Recursos que se invierten, fundamentalmente, en producciones de mayor envergadura o en mayor número de espectáculos ofertados, y en general, en un fortalecimiento de las estructuras de gestión. Esta bonanza económica, confirmada por los datos macroeconómicos,¹ permite un nivel de consolidación y de profesionalización del sector sin precedentes.

Sin embargo, el modelo económico resultante muestra algunas debilidades: el escaso tamaño medio de las empresas de producción, una demanda que solo crece gracias a la ampliación territorial de la oferta o asociada a la eficiente promoción de unos pocos espectáculos de éxito, o la dependencia casi absoluta de los recursos gubernamentales. Esta última, como ya se ha comentado, es directa en la gran mayoría de recintos y festivales escénicos, e indirecta pero no menos importante, en la producción que tiene como principal financiador y casi único cliente al sector público. Un cambio en las prioridades políticas podría tener un efecto dominó pernicioso para la viabilidad económica de las empresas y los espacios de exhibición escénica.

Dada la escasez de datos estadísticos disponibles y de estudios previos sobre la realidad económica del sector, las tres encuestas realizadas y el contraste con algunos datos económicos previos han permitido entender mejor las diversas tipologías de comportamiento que caracterizan el mercado escénico español.

¹ El PIB de Artes escénica crece en el período 2000-2004 a un ritmo mayor (7,9%) que el PIB del conjunto de las actividades culturales (6,2%). Ver MINISTERIO DE CULTURA (2007b).

Tenemos la satisfacción de comprobar que muchas de nuestras hipótesis iniciales se corroboran, pero también que será necesario continuar investigando para evaluar la evolución del sector y poder medir mejor algunas variables que gracias al estudio sabemos ahora que son clave. Vamos a continuación a sintetizar los principales resultados obtenidos para cada uno de estos ámbitos con la investigación.

La producción escénica

La producción escénica profesional en España, aunque esté viviendo uno de sus mejores momentos históricos, está protagonizada fundamentalmente por empresas muy jóvenes (más de la mitad con menos de 10 años de vida), de muy escaso tamaño (el 46,1% se sitúa entre los 25.000 y los 50.000 Euros anuales de presupuesto de gastos), y consecuentemente poco consolidadas empresarialmente. Junto a dicha fragilidad, cabe añadir la existencia de un divorcio entre la voluntad de producir y la real profesionalización del sector. Solo el 36,5% de las compañías o unidades de producción censadas en el Centro de Documentación Teatral del Ministerio de Cultura cumplen el doble filtro de haber producido un espectáculo en los últimos 3 años y disponer de un presupuesto de gastos superior a los 25.000 Euros. Es decir, existe un gran "ejército de reserva" de iniciativas de producción – amateur o semiprofesional- que no alcanza el mínimo para ser calificada como producción profesional pero que en función de las circunstancias desearía y/o podría lograrlo.

Esta situación se acentúa dado el escaso tamaño de las unidades de producción que superan el umbral de profesionalidad citado, pues solo un 2,3% supera el medio millón de Euros. Estamos, pues, ante una actividad profesional formada fundamentalmente por muy pequeñas empresas, y esto explica y condiciona las posibilidades de desarrollo económico del conjunto del sector. Solo las empresas más importantes producen diversos espectáculos por año y tienen la capacidad de amortizar la inversión en base a su explotación en diversos mercados externos, mientras que las con un presupuesto de gastos entre 25.000 y 50.000 Euros no solo no llegan a un espectáculo al año, sino que su mercado territorial apenas alcanza la propia comunidad autónoma. Sin embargo, las mayores diferencias entre las pequeñas productoras y las más grandes –con un presupuesto superior al medio millón de euros – se da en el número de representaciones anuales, que oscila entre los 72 y los 182 respectivamente, y en la media de funciones por espectáculo. Esta diferencia se acentúa en función del género escénico –la lírica y la danza con menores ratios y consecuentemente mayores dificultades para rentabilizar la inversión en producción, o de la comercialidad de cada espectáculo.

Asimismo, debe tenerse en cuenta el tamaño del respectivo mercado regional y la capacidad para acceder a los mercados de otras comunidades autónomas o el extranjero. La distribución territorial de la producción se ha ampliado a lo largo de las dos últimas décadas gracias a la puesta en marcha de numerosos teatros municipales y los circuitos autonómicos. De todas formas, Cataluña y Madrid continúan concentrando el 44% de las unidades de producción profesional mientras que el conjunto de comunidades de menos de 2 millones de habitantes solo congregan el 19,5%. Curiosamente la estructura media de ingresos de las distintas tipologías de empresas profesionales no presenta grandes diferencias: un 76% procede de los cachés, un 9% de ingresos directos por taquilla, y un 13% de subvenciones directas. En síntesis, se observan 6 modelos de negocio en la producción escénica española ordenados de menor a mayor relevancia numérica: los centros de producción públicos, empresas creadas ad-hoc para un único espectáculo o proyecto, las compañías históricas con identidad artística, las

productoras ecléctica centradas en la comercialidad, las compañías independientes de proyección fundamentalmente regional, y las micro-compañías orientadas a públicos específicos. Muchas unidades pequeñas se adaptan a sobrevivir en un sistema ligado a los circuitos autonómicos o en el submercado de espectáculos para escolares o familias.

Minifundismo y sobreproducción son dos características connaturales a la producción cultural contemporánea, una problemática que se repite en la producción editorial o cinematográfica (con su enorme número de libros o largometrajes producidos anualmente sin ningún tipo de salida comercial), para solo citar algunos de los ejemplos más conocidos. En el caso de las artes escénicas, el fenómeno se acentúa como consecuencia del gran crecimiento de la demanda propiciada por el gran número de recintos puestos en marcha durante los últimos años en España, así como la consolidación de los circuitos de exhibición territorial. En una actividad de producción artesanal donde la lógica de proximidad es importante, y además se ha reforzado desde las administraciones territoriales (apoyo al repertorio y a la producción propia), la posibilidad de amortizar las producciones es remota, a no ser que se mantenga en el tiempo el actual esquema de fuerte apoyo gubernamental. En estas circunstancias, el riesgo connatural de todo tipo de actividad creativa se reduce gracias a que el sistema de remuneración dominante es el caché. "Ir a taquilla" se reserva habitualmente a aquellas producciones con una mayor probabilidad de éxito. De alguna manera los teatros asumen el riesgo ante la audiencia que las compañías no pueden asumir.

Los recintos estables de exhibición

Los resultados de la encuesta sobre recintos escénicos nos muestra, por orden de importancia numérica, cinco tipologías de modelo de negocio. Los teatros públicos de proximidad, de titularidad municipal, que conforman el 60% del total de recintos con actividad escénica profesional estable a lo largo del año y son los protagonistas de la reciente descentralización geográfica de la actividad escénica española. Los teatros públicos de centralidad (12,6%), con presupuestos de gasto superiores al medio millón de euros, muchos de ellos de dependencia institucional supramunicipal y un número de trabajadores medio muy elevado. Los recintos privados altamente subvencionados (10,4%), que engloban las llamadas salas alternativas o de pequeño formato y algunos espacios con una programación o un proyecto artístico emblemático. Los teatros privados "comerciales" en los que la taquilla representa como mínimo el 50% de sus ingresos, ubicados prácticamente todos en Madrid y Barcelona (8,6%). Y finalmente, un heterogéneo grupo formado por los recintos gestionados por entidades sin fines de lucros (8%), que engloba desde las salas de las obras sociales de las cajas de ahorro a viejos teatros de asociaciones o fundaciones.

La mayor viabilidad de unos u otros recintos, así como de las producciones prototípicas allí representadas, varía en función de la titularidad de la gestión del espacio, el aforo del teatro, la dimensión demográfica del municipio (con lógicas de funcionamiento que se transforman al pasar de los cincuenta mil habitantes, los doscientos mil y el millón de habitantes), o la política de programación. Algunos indicadores, como por ejemplo la recaudación media por espectáculo, el número de funciones por espectáculo, o la estructura de personal del teatro resultan especialmente útiles. Asimismo, algunas de las características observadas, como la gran importancia de la información procedente de los circuitos en las decisiones de programación de los teatros públicos, el mecanismo de remuneración preferido, o el precio medio de la entrada solo se entienden desde la especificidad de cada modelo de gestión. Pero más allá de dichas diferencias, se dan algunas características

comunes: el enorme peso del teatro de texto en la programación, la escasa antigüedad de la actual gestión del recinto, o que el precio de la entrada de los espectáculos con una tarifa única sea prácticamente igual al de la media del precio de la entrada más barata en prácticamente todas las tipologías de recintos escénicos estudiadas.

Desde un punto de vista territorial, es necesario diferenciar el sistema integral con todo tipo de recintos y una amplia programación estable que existe en Madrid y Barcelona, la situación de algunas grandes ciudades con más de un teatro en la localidad, y el sistema de la gran mayoría de poblaciones españolas con un único recinto con actividad escénica profesional. En este último caso, los teatros localizados en municipios de más de 50.000 habitantes pueden sostener con mucha más facilidad una programación escénica estable, mientras que la realidad de las poblaciones más pequeñas termina dependiendo de la voluntad política que hizo posible disponer de un teatro con programación más o menos estable.

En todas estas poblaciones, los recintos escénicos –en su gran mayoría de titularidad pública– son contenedores de un gran número de actividades, aunque éstas no generen gastos significativos en términos emblemáticos o económicos (en algunos casos aportan ingresos extraordinarios). La mayoría de estos teatros están subutilizados como recinto para actividades escénico-musicales profesionales, pero esta baja ocupación se camufla gracias al uso social que se realiza de los mismos. La falta de espacios alternativos para muchas de las actividades que allí se acogen (por ejemplo espacios de ensayos para las compañías amateur locales) justifica su existencia pero en término de amortización de los costes de inversión los ratios de viabilidad son muy bajos. Otro problema detectado es la escasa racionalidad para la gestión y viabilidad económica de los teatros de muchos de los proyectos arquitectónicos encargados en los últimos veinte años. Finalmente, el personal disponible no siempre permite realizar de forma eficiente y profesional el conjunto de actividades de gestión y programación necesaria. Muchos de estos teatros no tienen ni el personal de dirección adecuado (comparten otras responsabilidades) o el presupuesto mínimo para programar una oferta de espectáculos adecuada a la dimensión del mercado demográfico disponible.

Los festivales

De forma parecida a las unidades de producción, también más de la mitad de los festivales que ofrecen espectáculos escénicos profesionales tienen menos de 10 años. Esta floreciente realidad, más común en las poblaciones entre 25.000 y 200.000 habitantes, está creciendo en los últimos tiempos en los municipios pequeños y en las grandes capitales. En los primeros disponer de un festival puede significar la única oportunidad de reunir un cartel de espectáculos de renombre, que gracias a la concentración temporal y a la singularidad de la oferta congrega la audiencia y la financiación suficiente para hacerlo viable. En Madrid y Barcelona, la eclosión de pequeños festivales de iniciativa independiente, a menudo de titularidad privado-lucrativa, se explica por la gran diversidad de colectivos e intereses, y la necesidad del mundo escénico de sobresalir con propuestas originales ante la gran densidad de mensajes mediáticos que confluyen sobre las audiencias.

La presencia del sector público es siempre muy importante para la supervivencia de un festival. De entrada, un 65,6% de los festivales son de titularidad gubernamental, pero buena parte del 25% de festivales cuyo titular es una entidad sin fines de lucro o el 9,4% que son privado-lucrativos consiguen recursos gubernamentales. De todas formas, cuanto más importante es un festival, mayores recursos consigue de otros fondos. En los grandes festivales el aporte

público representa el 46,6% de los recursos, frente a un 20,6% del patrocinio, un 16,9% de ventas de servicios u otros ingresos, y un 15,8% procedente de la taquilla.

La duración media de un festival es de 10 días activos, período que se alarga en el caso de los más reconocidos o entre los realizados en las grandes ciudades. En comparación con los festivales musicales, la estacionalidad es escasa en los festivales escénicos, pues el período estival concentra solamente el 30% de los festivales. Quizás por esta razón el fenómeno turístico no es relevante para su localización en municipios turísticos. El género mayoritario de los espectáculos programados es el teatro (75,8%), seguido por la danza (11,2%), el circo y otros géneros artísticos (9,2%) y finalmente la lírica (3,9%). Solo en los grandes festivales la danza puede llegar a ser el género predominante (27,1%), siendo la única alternativa real de especialización al predominio del género teatral.

Casi todos los festivales de mayor renombre y presupuesto acostumbran a programar conferencias o talleres, y en muchos casos también dan galardones y completan la oferta con espectáculos musicales. Pero la mayor diferencia entre pequeños y grandes festivales se da en el presupuesto disponible y en el número medio de personal ocupado durante los días de celebración. Mientras que el 95,5% de los pequeños tiene un presupuesto inferior a los cien mil euros, en el caso de los festivales de prestigio solo un 38% funcionan con dicha cifra. Y en relación al personal, solo el 25% de los pequeños supera los 25 trabajadores durante los días del festival, mientras que entre los grandes superan dicha cifra el 60% de ellos.

En relación a los recintos estables, los festivales conllevan un menor compromiso a largo plazo. Crear un festival, o dejar de programarlo, es más fácil para una administración pública. Evidentemente existen muchas tipologías de festival, pero su recién crecimiento puede explicarse por su menor riesgo social y político, su concentración en el tiempo y la posibilidad de conseguir mayor notoriedad ante los medios de comunicación.