



ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR DE LAS ARTES ESCÉNICAS EN ESPAÑA

**ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR DE
LAS ARTES ESCÉNICAS EN ESPAÑA**

**Investigación realizada por el equipo de la Fundació
Bosch i Gimpera de la Universitat de Barcelona
formado por:**

Lluís Bonet, dirección
Jaume Colomer
Xavier Cubeles
Albert de Gregorio
Rafael Herrera
Toni Tarrida

**Diseño y realización del trabajo de campo
a cargo de BCF Consultors**

Xavier Cubeles, dirección
Bea Ferrer, coordinación

Barcelona 2008

ÍNDICE

1. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	5
1.1. FINALIDADES Y ÁMBITOS DEL ESTUDIO.....	6
1.1.1. Antecedentes.....	6
1.1.2. Objetivos de la investigación.....	7
1.1.3. Estructura y ámbitos del estudio.....	8
1.2. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
1.2.1. Enfoque metodológico general.....	10
1.2.2. Definición de las muestras y diseño de las encuestas.....	13
1.2.3. El contraste con los profesionales y el apoyo desinteresado de expertos e instituciones.....	18
2. ESPACIOS ESCÉNICOS Y ECONOMÍA DE LA EXHIBICIÓN.....	19
2.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EXHIBICIÓN ESCÉNICA	20
2.1.1. Tipologías clave para interpretar el funcionamiento de los recintos profesionales estables de exhibición escénica en España.....	20
2.1.2. Características generales de los espacios de exhibición activos	25
2.2. MODELOS ECONÓMICOS DE LA EXHIBICIÓN ESCÉNICA.....	33
2.2.1. Tipologías de actividad escénica	33
2.2.2. Contratación y políticas de precios en los mercados de la exhibición escénica.....	39
2.2.3. El presupuesto de ingresos y gastos, y su percepción de evolución reciente.....	44
3. UNIDADES DE PRODUCCIÓN Y ECONOMÍA DE LA PRODUCCIÓN ESCÉNICA	49
3.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA PRODUCCIÓN ESCÉNICA EN ESPAÑA.....	50
3.1.1. Las unidades de producción, entre el amateurismo y la profesionalización.....	50
3.1.2. Características generales de las unidades de producción	53
3.2. LOS MODELOS DE PRODUCCIÓN Y FINANCIACIÓN ESCÉNICA	58
3.2.1. Nivel de actividad y modelos de negocio de la producción escénica.....	58
3.2.2. Modelos de producción y estructura del presupuesto de ingresos y gastos	60

4. LOS FESTIVALES.....	69
4.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS FESTIVALES EN ESPAÑA	70
4.1.1. Perfil básico de los festivales en España	70
4.1.2. Tipología de los espectáculos programados y estructura de gestión.....	81
4.2. ESPECIFICIDADES DE LOS GRANDES FESTIVALES	86
4.2.1. Nivel de actividad de los grandes festivales.....	86
4.2.2. Características económicas de los grandes festivales.....	89
4.2.3. Especialización y justificación de un festival.....	98
5. ANÁLISI DEL MERCADO ESCÉNICO DE MADRID Y BARCELONA	101
5.1. CARACTERISTICAS BASICAS DE LOS MERCADOS ESCÉNICOS DE MADRID Y BARCELONA	102
5.1.1. La capitalidad escénica de Madrid y Barcelona	102
5.1.2. Estructura del sector de la exhibición escénica en Madrid.....	103
5.1.3. Estructura del sector de la exhibición escénica en Barcelona	108
5.1.4. Influencia de la oferta de exhibición de Madrid y Barcelona en el panorama escénica del resto de España.....	113
6. CONCLUSIONES.....	117
6.1. DIAGNÓSTICO SINTÉTICO DEL SECTOR.....	118
6.1.1. Situación general	118
6.1.2. La producción escénica	121
6.1.3. Los recintos estables de exhibición	123
6.1.4. Los festivales	125
6.1.5. La vinculación de la oferta escénica española a la actividad de Madrid y Barcelona	127
6.2. PRINCIPALES RETOS Y PERSPECIVAS DE FUTURO	128
7. BIBLIOGRAFIA.....	130

1. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

1.1. FINALIDADES Y ÁMBITOS DEL ESTUDIO

1.1.1. Antecedentes

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, en programación y exhibición de espectáculos, y en apoyo a la producción escénica. Como consecuencia de ello, ha aumentado considerablemente la oferta de espectáculos y funciones programadas, y el consumo escénico. Asimismo, la capacidad de iniciativa y el fortalecimiento de compañías y empresas de producción y distribución, así como de festivales y espacios de exhibición liderados por gestores comprometidos y con visión de futuro.

Para radiografiar las fortalezas y debilidades de los diversos agentes de producción y difusión escénica, y conocer mejor los modelos de negocio –públicos y privados- que protagonizan la transformación comentada, la Red de Teatros, Auditorios y Circuitos de titularidad pública encargó al equipo de investigación en Gestión cultural de la Universidad de Barcelona un estudio en profundidad de análisis económico sobre la situación de las artes escénicas en España. Dicha investigación, presentada en Bilbao en febrero de 2008 en ocasión de Escenium, el gran encuentro bianual del sector, ofrece una amplia visión sobre la situación económica de la producción y la difusión escénica. Cabe tener en cuenta, que además de explotar la información disponible de referencia, y muy en particular los datos de exhibición de Madrid y Barcelona, se ha centrado en el diseño y análisis de tres grandes encuestas que evalúan las principales características de los recintos escénicos, las unidades de producción y los festivales. Los resultados obtenidos con dichas encuestas, contrastados en diversas sesiones de trabajo con profesionales de los distintos ámbitos que conforman el sector, aportan información de altísimo interés, en ocasiones totalmente novedosa, sobre los déficits y potencialidades de la producción y distribución escénica de carácter profesional.

De toda formas, la inexistencia de estudios anteriores similares que permitieran partir de tipologías contrastadas de comportamiento así como la débil estructuración de un sector poco habituado a aportar información económico-financiera ha obligado al equipo de investigación ha desarrollar previamente, en base a entrevistas con profesionales con larga experiencia en el sector, modelos de análisis e interpretación específicos. Evidentemente se contaba con la información histórica recogida por la Sociedad General de Autores y Editores, así como los datos estadísticos generales elaborados por el Ministerio de Cultura o el Instituto Nacional de Estadística. Pero dicha información, centrada en contabilizar el número de operadores, representaciones o público asistente solo permite contextualizar pero no adentrarse en las tripas del comportamiento económico del sector. Para establecer criterios han sido más útiles los estudios parciales realizados por algunos circuitos públicos o comunidades autónomas, así como aquellos centrados en actividades concretas (como el encargado por COFAE sobre las ferias de artes escénicas). De todas formas, ese esfuerzo para generar tipologías, que luego se han contrastado con los resultados obtenidos, representa en si mismo una aportación importantísima para comprender las dinámicas y los comportamientos de los distintos operadores.

1.1.2. Objetivos de la investigación

La finalidad última de la presente investigación consiste en apoyar el fortalecimiento del proceso de profesionalización del sector dotando a todo aquellos operadores interesados en racionalizar y mejorar la viabilidad de sus respectivos proyectos de un marco analítico, un diagnóstico global y elementos de análisis contextualizados. Para lograr dicha finalidad, la Red se planteó el encargo de tres grandes estudios a equipos de investigación universitaria con larga experiencia en este campo. Al equipo de investigación en Gestión cultural de la Universidad de Barcelona se le encomendó la realización del presente estudio sobre la situación económica de las artes escénicas en España.

En este contexto, la investigación que se presenta pretende aportar con sus resultados los siguientes objetivos:

- Conocer las lógicas económicas que caracterizan el funcionamiento de los distintos mercados escénicos.
- Analizar las grandes tipologías de agentes profesionales que operan en la producción y la exhibición escénica, así como sus principales características en términos de actividad y de utilización de recursos económicos.
- Relacionar el volumen de actividad escénica profesional con los modelos de intervención pública y las formas de financiar la producción y la exhibición.
- Contrastar las lógicas de la exhibición estable con la de los festivales, y ambas con las propuestas de las unidades de producción.
- Evaluar el impacto de los teatros de Madrid y Barcelona sobre el conjunto de la producción y exhibición española.
- Determinar los principales modelos o tipologías de negocio presentes en el sector con la finalidad de comprender e interpretar mejor el funcionamiento general del sistema.

Para lograr estos objetivos era imprescindible generar información primaria pues los datos estadísticos o información secundaria disponible no permitían corroborar las hipótesis esbozadas sobre los modelos de negocio existentes ni los comportamientos económicos prototípicos. Por esta razón se diseñan y ejecutan tres grandes encuestas, y se contrasta dicha información con la experiencia profesional y el resto de datos existentes. El verdadero valor del estudio nace de la nueva información generada y de la capacidad analítica para evaluarla y contextualizarla en el particular, pero heterogéneo, caso español.

1.1.3. Estructura y ámbitos del estudio

La presente investigación se estructura en cuatro grandes ámbitos temáticos, precedidos por un primer capítulo centrado en presentar los objetivos y metodología del estudio, un capítulo final de conclusiones, y un apéndice con la bibliografía y el conjunto de referencias utilizadas durante el proceso de realización del trabajo. Asimismo, se aporta en encuadernación separada el conjunto de resultados estadísticos obtenidos con las tres

encuestas encargadas a BCF consultants, la empresa que diseña y realiza el trabajo de campo.

El primer ámbito temático que conforma el capítulo dos del trabajo se centra en el análisis de los espacios escénicos y en la economía de la exhibición. A partir de una primera presentación de las características generales de los espacios de exhibición con actividad escénica estable a lo largo del año, se profundiza en las tipologías de actividad, los modelos de contratación y de relación con las audiencias, así como en la estructura de costes y en los modelos de financiación.

El segundo ámbito temático profundiza en la realidad de las unidades de producción escénica y en su comportamiento como operadores económicos. El estudio presenta en primer lugar las principales características generales de las diversas tipologías de compañías o unidades de producción, excluyendo del conjunto aquellas sin un mínimo de actividad productora o por debajo de un presupuesto de gastos que no alcance los 25.000 Euros anuales. De nuevo el interés se centra en explicar los diversos modelos de negocio existentes, íntimamente ligados a la capacidad de producción, la estructura de gastos y lo modelos de producción y financiación.

El tercer ámbito temático analiza las características y situación de los festivales en España. Después de presentar el perfil básico de los festivales escénicos, el estudio centra su mirada en el comportamiento económico de aquellos con mayor envergadura y capacidad de acción. El objetivo de dicho capítulo es completar la visión de la exhibición escénica ya presentada sobre los espacios estables o la información disponible sobre las ferias realizada por encargo de la COFAE con una mirada centrada en la otra gran ventana de difusión pública.

Finalmente, el cuarto ámbito temático se circunscribe en la dinámica de la exhibición de las dos grandes capitales escénicas españolas: Madrid y Barcelona. En este caso, la información de base utilizada no proviene de encuestas realizadas específicamente en el marco de la presente investigación sino de los datos aportados por los propios teatros, a través de ADETCA, SGAE y la Red Española de Teatros, Auditorios y Circuitos de titularidad pública. Dicho análisis permite completar el mapa de interrelaciones de la

producción y exhibición española, entender las relaciones de dependencia y complementariedad que se da entre territorios, y muy en particular las implicaciones que los mercados de dichas ciudades tienen sobre el conjunto del sistema escénico español y sus operadores.

En el capítulo final de conclusiones se presenta una síntesis de la situación económica que atañe a las artes escénicas, con un resumen de las aportaciones reseñadas en cada uno de los capítulos anteriores, contrastándolas entre ellas para determinar el diagnóstico integrado que afecta al sector. Asimismo se resaltan los principales retos que debe resolver la industria y las perspectivas que condicionan su futuro.

1.2. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Enfoque metodológico general

La inexistencia de estudios anteriores con unos objetivos y alcance parecido, y que por lo tanto permitieran partir de tipologías contrastadas sobre el comportamiento de los diversos agentes del sector escénico, así como la débil estructuración del campo de estudio, obligó a plantearse desde el inicio la creación de información primaria para su posterior análisis e interpretación. Por esta razón se decidió el diseño de tres grandes encuestas a los principales agentes que conforman el sector: la exhibición de espectáculos remunerados en espacios con programación escénica estable; la producción profesional de espectáculos; y la exhibición intensiva bajo el formato de festival de espectáculos de grupos profesionales.

Dado que el encargo recibido consistía en centrar la investigación en la actividad escénica profesional, en el sentido más inclusivo posible, se optó por asociar el concepto profesional a la idea de remuneración de los espectáculos, continuidad temporal de la actividad de los agentes, y un presupuesto de gastos mínimo, tal como se especifica en la metodología de cada una de las encuestas realizadas. De acuerdo con la Red se fijó un umbral mínimo, no con el objetivo de definir que era profesional y que

no (concepto de interpretación compleja y potencialmente conflictiva), sino con la intención de captar y comprender los diversos modelos económicos, del más pequeño al de mayor tamaño, que conforman la producción y la exhibición escénica española contemporánea.

En el ámbito de la distribución, no se consideraron específicamente las ferias, más allá de en su dimensión de festival, en la medida que ya existía un estudio reciente sobre el tema que complementaba el trabajo a realizar. Asimismo, se han excluido del estudio aquellos espacios o instituciones con actividad escénica que aun y exhibir espectáculos remunerados se inscriben mayoritariamente en otro sector de actividad (parques temáticos o negocios de restauración, entre otros). Dicha realidad solo se analiza de forma indirecta en la medida que empresas de producción trabajan para ellas, pero no en su capacidad de agente integrante del sector de las artes escénicas.

Dado que el estudio no pretendía cuantificar el volumen de recursos económicos movilizados por el sector, las encuestas no se han utilizado para inferir resultado agregados (valor de la producción o masa salarial) sino para estimar y analizar comportamientos tipológicos. El nivel de significación de las muestras utilizadas es suficiente para este fin, pero no para obtener resultados significativos para submuestras de pocos individuos. Además, en la medida que este es un sector poco habituado a aportar información sobre si mismo (en especial de tipo económico-financiero), ello ha obligado al equipo de investigación a desarrollar previamente, en base a estudios parciales disponibles o a entrevistas con profesionales con larga experiencia en el sector, modelos de análisis y de interpretación específicos. De esta forma, en lugar de preguntar directamente una cuestión –como el nivel de facturación o el número total de empleados– ha sido necesario tabular previamente un conjunto limitado de respuestas sobre la base de aquellas horquillas más predecibles.

Esta estrategia ha permitido disponer de un número ampliamente significativo de respuestas obtenidas aleatoriamente, pero lógicamente ha imposibilitado inferir de los resultados medios obtenidos para cada una de las variables analizadas el valor aplicable al universo global. Se ha preferido trabajo con datos relativos que permiten comparar que con datos económicos agregados.

Los resultados del estudio y las conclusiones que de ellos se obtienen solo son significativos para el conjunto de cada uno de los tres universos analizados. Los resultados parciales para cada una de las submuestras de ventilación de la encuesta pierden lógicamente capacidad predictiva. De todas formas el nivel de estratificación y la aleatoriedad de las mismas permiten un nivel explicativo suficiente. Solo en el caso de las grandes empresas de producción, la no respuesta de algunas de las más importantes instituciones ha dejado algo cojo el resultado final de dicha submuestra, pues era imposible substituir la no respuesta por otra entidad de tamaño y características parecidas. Aun y este problema, atribuible en todo caso a la baja cultura de transparencia informativa que caracteriza el sector, el buen nivel de respuesta obtenido en términos generales nos permite aportar un estudio riguroso sobre la situación económica del sector.

Así pues, buena parte de la labor previa al trabajo de campo ha consistido en definir los modelos y horquillas de comportamiento más habituales. En este sentido nos ha sido de gran ayuda la información elaborada por la Oficina de difusión artística de la Diputación de Barcelona, pues viene recogiendo desde hace años todos los datos de los espectáculos programados por su red teatros públicos. Algunos de datos han sido contrastados con los de realidades españolas bien distintas, desde las aportadas por el Cabildo de Tenerife, pasando por el País Vasco o Madrid, así como con la opinión de expertos con larga trayectoria en el sector. En todo caso, el mejor o menor acierto en la definición previa de cada horquilla es responsabilidad de los autores, pero no deja de ser una primera y muy valiosa aportación para la realización de otras investigaciones en el futuro, que gracias a este estudio han podido ser confirmadas o desmentidas.

Otra tarea previa al trabajo de campo consistió en obtener los censos de teatros, compañías y festivales en España. Dichos datos, utilizados hasta el momento de forma agregada en los diversos estudios descriptivos existentes sobre el sector,¹ proceden mayoritariamente del Centro de documentación teatral dependiente del Ministerio de Cultura, como la Explotación estadística de las bases de datos de recursos de las artes

¹ Desde el Plan Nacional de Teatro a los Anuarios de la Fundación Autor, a otras publicaciones realizados por varios de los autores del presente estudio (Colomer 2006; Bonet & Villarroya 2007).

escénicas para el período 2003-2006, o de la Fundación Autor, como el MIREM (Mapa Informático de Recintos Escénicos y Musicales de España).

Asimismo, para el capítulo quinto sobre la situación de la exhibición escénica en Madrid y Barcelona, se contó con la muy completa información facilitada por SGAE en el caso de Madrid y por ADETCA en el de Barcelona. Aunque en un caso se dispone de información por años naturales y en el otro por temporadas, las conclusiones sobre el comportamiento de los teatros es suficientemente homologable para los objetivos perseguidos por el estudio.

Finalmente, cabe tener en cuenta el ámbito sectorial que cubre el estudio. Más allá de la dificultad actual para definir con claridad los límites de las distintas artes, el encargo recibido incluía bajo el concepto de Artes Escénicas al teatro, la danza, el circo y aquellas otras artes de la escena (desde la ópera y la zarzuela o el teatro musical al ilusionismo o los espectáculos de *clowns*). En cambio excluía la música en vivo u otras formas de eventos o de espectáculos en vivo.

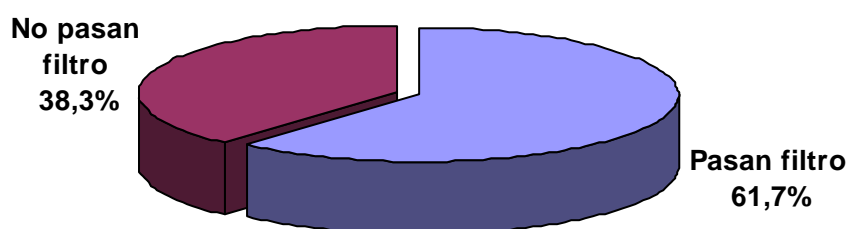
1.2.2. Definición de las muestras y diseño de las encuestas

A partir de los datos actualizados sobre teatros, compañías y festivales facilitados por el Centro de Documentación Teatral del Ministerio de Cultura (CDT), se inició el proceso de contacto aleatorio para cubrir el tamaño de la muestra deseada. Sin embargo, para cada una de las encuestas, se definieron diversas preguntas filtros para centrar la investigación a aquellos operadores profesionales en activo, foco de nuestra investigación.

En el caso de los espacios de exhibición escénica, el CDT tenía censados en el momento de empezar el trabajo de campo a 1.336 recintos escénicos. Tras obtener información preliminar de 553 de estos espacios, resultó que un 24,4% de los mismos no programaban espectáculos escénicos, el 34,0% programaban menos de ocho espectáculos con caché al año y el 20,3% concentraban toda su actividad en un breve periodo de tiempo. Estos tres criterios nos permitieron excluir del estudio aquellos

espacios que no conforman el mundo de la exhibición escénica profesional estable. De este modo, sólo se aplicó una segunda fase de obtención de datos a los 323 recintos de la muestra seleccionada que si superaba el triple filtro. Así, pues, solo el 61,7% de los recintos escénicos del censo del CDT se pueden considerar unidades de exhibición profesional. Más allá de posibles errores u obsolescencias en el censo del Centro de Documentación Teatral, es llamativo el elevado número de recintos escénicos que no cumplen con los criterios mínimos establecidos, cosa que indica que muchos se utilizan solo como auditorios, para actividades amateurs o escolares, o que su uso para programar espectáculos profesionales (aquellos que cobran para actuar) es muy limitado.

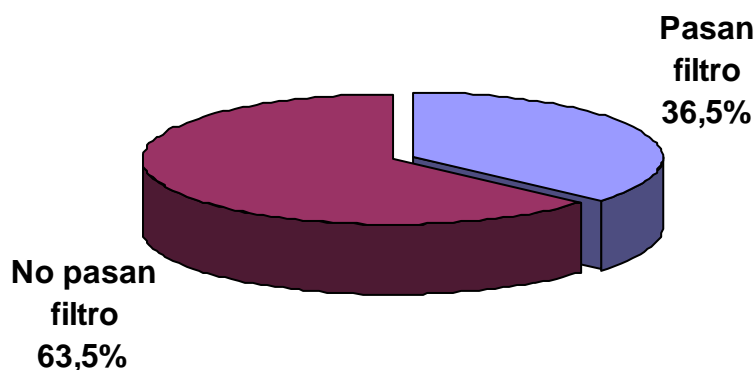
Figura 1.1 *Proporción de recintos escénicos que superan los filtros para ser considerados unidades de exhibición escénica profesional estable sobre el total del censo de CDT*



Por su lado, con el objetivo de recoger en el sentido más amplio posible la realidad de producción escénica remunerada en España, el estudio de las unidades de producción ha partido asimismo de la información actualizada disponible a junio de 2007 en el Centro de Documentación Teatral. En dicha fecha había censadas un total de 2.958 unidades de producción. Sobre la base de este censo, el trabajo de selección y muestra aleatoria se ha fijado unos filtros mínimos que nos permitieran desgajar aquellas compañías sin actividad o con un presupuesto de gastos muy reducido, del resto de la producción remunerada.

Tras obtener información aleatoria preliminar de 1.201 unidades de producción, resultó que un 50,1% de las mismas tenía un presupuesto de gastos inferior a los 25.000 Euros anuales, y que el 12,0% no había producido ningún espectáculo en los 3 últimos años. Así pues, el universo real de unidades de producción consideradas profesionales bajo estos criterios de mínimos se estableció sobre el 36,5% del censo inicial disponible en la base de datos del Centro de Documentación Teatral.

Figura 1.2 *Proporción de compañías que superan los filtros para ser considerados unidades de producción escénica profesional sobre el total del censo de CDT*



De nuevo, más allá de los posibles errores u obsolescencias del censo actualizado por el CDT, es especialmente llamativa la elevadísima proporción de unidades de producción que no cumplen con los criterios mínimos establecidos. Teniendo en cuenta la generosidad con la que se fijaron los criterios de acuerdo con la Red para no descartar ninguna tipología de operador activo, ¿Quiere esto decir que en España existe más voluntad que capacidad real de producir artes escénicas de forma estable y solvente?

Finalmente, para estudiar la situación de los festivales profesionales en España fue necesario establecer criterios claros de definición del propio concepto. De esta forma, se restringió el concepto a aquellos eventos especializados en ofrecer espectáculos escénicos de más de dos días de duración organizados de forma independiente bajo la marca (pero no necesariamente el nombre) de festival. Dado que se trataba de restringir

el estudio al mundo escénico profesional, solo se incluyeron aquellos festivales que programan espectáculos producidos por compañías o empresas que habitualmente perciben remuneración, aunque su participación en el festival pueda realizarse excepcionalmente sin ninguna contraprestación económica.

Así pues, la consulta se ha centrado en el estudio de los festivales que reúnen las siguientes características básicas:

- Carácter excepcional de la programación (excluyéndose, por lo tanto, los ciclos que se integran en una programación estable).
- Periodicidad anual o bianual de la programación, excluyendo las fiestas patronales de los respectivos municipios.
- La representación de más de 6 espectáculos distintos, en un único o en múltiples espacios escénicos.
- Tener una duración superior a 2 días.
- Programar fundamentalmente espectáculos profesionales y no amateurs.

El universo de festivales utilizado para obtener la muestra procede como en los casos anteriores del directorio del Centro de Documentación Teatral. En septiembre de 2007, momento de inicio de la encuesta, se contabilizaban un total de 746 festivales con sede en España. Después de contactar con 610 festivales (el 81,8% del total) para determinar el cumplimiento o no de los criterios expuestos, se seleccionaron aleatoriamente 251 festivales, mientras que los restantes 359 no logran superar las preguntas filtro para ser considerados festivales escénicos profesionales. Es decir, se estima que solo un 41,5% de los festivales del censo del INAEM reúnen las condiciones para ser considerados un festival escénico de tipo profesional.

Figura 1.3 Nivel de respuestas de los festivales a las cuestiones filtro

	Grandes	Pequeños	Total
Incluidos en la muestra	43	208	251
No pasan filtro:	11	348	359
Filtro 1: Espectáculos no profesionales y no escénicos	2	229	231
Filtro 2: Ciclo en programación estable	3	50	53
Filtro 3: Incluido en fiestas mayores	2	19	21
Filtro 4: Máximo 6 espectáculos	2	37	39
Filtro 5: Solo 1 o 2 días	1	13	14
Filtro 6: No se considera festival u otros	5	48	53
No contactados	10	126	136
Total festivales según CDT	64	682	746

Asimismo, para poder profundizar en algunos aspectos económicos específicos, se clasificaron los festivales en dos categorías. Por un lado, los importantes o grandes (aquellos reconocidos como tal en la relación de Redescena o que reciben apoyo directo por parte del Ministerio de Cultura). Y por otro lado, el resto de festivales que superan los filtros antes mencionados. El primer grupo se amplió posteriormente gracias a los datos aportados por la propia encuesta con aquellos festivales con un presupuesto de gastos superior al medio millón de Euros o con un volumen de trabajadores y actividad equivalente al resto de festivales importantes.

Como resultado de esta clasificación, se han identificado 64 festivales importantes o grandes, y 682 pequeños. Después de contactar con ellos y de aplicar los filtros comentados, la muestra final ha estado formada por 43 festivales grandes y 208 pequeños, tamaño muestral que aporta unos resultados con un muy alto nivel de significación. A todos ellos se les ha realizado la entrevista básica (cuestionario básico), mientras que el cuestionario completo se ha formulado únicamente en los de mayor tamaño.

1.2.3. El contraste con los profesionales y el apoyo desinteresado de expertos e instituciones

Un estudio de las características del que aquí se presenta no sería posible sin la participación generosa del conjunto de profesionales e instituciones que han aportado datos, criterios u opiniones. Por esta razón, es muy de agradecer la enorme disponibilidad de un número tan elevado de teatros, compañías y festivales en facilitar información sobre su actividad. Sin ellos no hubiera sido posible el estudio.

Asimismo, queremos agradecer el trabajo desinteresado de los profesionales que participaron en las diversas reuniones convocadas por la Red, o a menor escala directamente por el equipo de investigación, para contrastar los resultados de las encuestas o para discutir las hipótesis, criterios u horquillas que estructuran el estudio. También queremos dar las gracias al personal de la Red por su siempre radiante simpatía, así como a todos los colaboradores y encuestadores que participaron del proyecto. Finalmente, este trabajo no hubiera sido posible sin el apoyo incondicional en todo el proceso de José Luís Melendo, comisionado por la Red para el encargo y seguimiento del estudio.

2. ESPACIOS ESCÉNICOS Y ECONOMÍA DE LA EXHIBICIÓN

2.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EXHIBICIÓN ESCÉNICA

2.1.1. Tipologías clave para interpretar el funcionamiento de los recintos profesionales estables de exhibición escénica en España

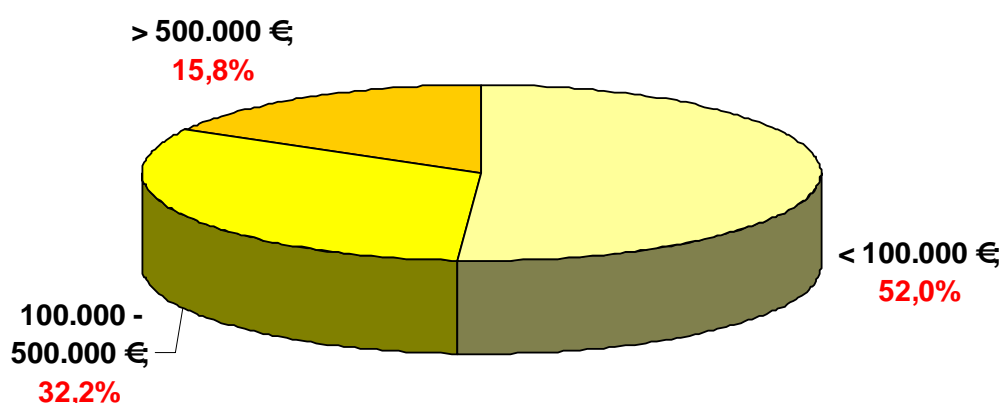
Para profundizar en las características básicas de los recintos escénicos (aquellos con una programación estable de un mínimo de 8 representaciones profesionales repartidas a lo largo del año, música no incluida), el estudio ha elegido tres variables de ventilación y análisis clave para cruzarlas con el resto de preguntas de la encuesta: el presupuesto de gastos anual del espacio, la tipología de gestión del recinto, y el número de habitantes del municipio donde está localizado.

En el primer caso, se han agregado en tres grandes tramos el volumen del gasto anual de los recintos: aquellos que no alcanzan los 100.000 Euros, los que se sitúan entre 100 y 500 mil Euros, y finalmente los que cuentan con un presupuesto de gastos de más de medio millón de Euros anuales. Esta primera variable de ventilación subdivide la muestra en tres grandes categorías de tipo dimensional.

En el segundo caso, se han establecido cinco tipologías de gestión, una síntesis entre la titularidad del espacio y el modelo de gestión del teatro. En primer lugar se distingue el carácter lucrativo, no lucrativo y gubernamental de la organización responsable de la gestión del recinto (no la titular del espacio), para en segundo lugar segregar según el modelo de gestión y el papel social del teatro. Así pues, se considera teatro público de centralidad aquel de gestión supramunicipal (provincial, autonómico o central), o en el caso de ser municipal, ubicado en ciudades de más de 50.000 habitantes y cuyo presupuesto de gastos supere el medio millón de Euros. El resto de teatros públicos se consideran de recintos de proximidad. Y por lo que respecta a los espacios de gestión privada lucrativa, se consideran “comerciales” aquellos cuya recaudación de taquilla supera el 50% de los ingresos totales, sin otra consideración de género o calidad de su programación.

Finalmente, la muestra se ha subdividido en cinco tramos según el tamaño demográfico del municipio donde se localiza el espacio considerado. Vamos a analizar a continuación la dimensión de cada uno de las submuestras resultantes.

Figura 2.1 Presupuesto de gastos



En relación al primer criterio de segmentación, nos encontramos que algo más de la mitad de los recintos escénicos incluidos en el estudio disponen de un presupuesto de gastos inferior a los 100.000 Euros anuales, casi una tercera parte tiene un nivel de gastos medio (entre 100.000 y 500.000 Euros), y solo un 15,8% gasta más de medio millón de Euros al año.

Por lo que se refiere al segundo criterio de segmentación, cabe reseñar el gran predominio de la exhibición pública. El 73% de los recintos escénicos con actividad profesional estable a lo largo del año son de gestión gubernamental, siendo en su gran mayoría teatros de proximidad (el 60,4% del total de recintos analizados), todos ellos de responsabilidad municipal. Este último porcentaje es mayor entre los espacios con gastos anuales pequeños o medianos (en torno al 70%) que entre los recintos con un gasto anual superior al medio millón de Euros (segmento en el que los espacios públicos de proximidad sólo suponen el 14,5%).² Por su lado, los teatros públicos de centralidad

² Puesto que los que superaban este umbral y estaban ubicados en ciudades de más de 50 mil habitantes han sido considerados teatros de centralidad.

suponen un 12,6% del total de los recintos, pero llega a constituir el 58,2% de las salas con un presupuesto de gastos anuales superior al medio millón de Euros.

Figura 2.2 Presupuesto de gastos según titularidad

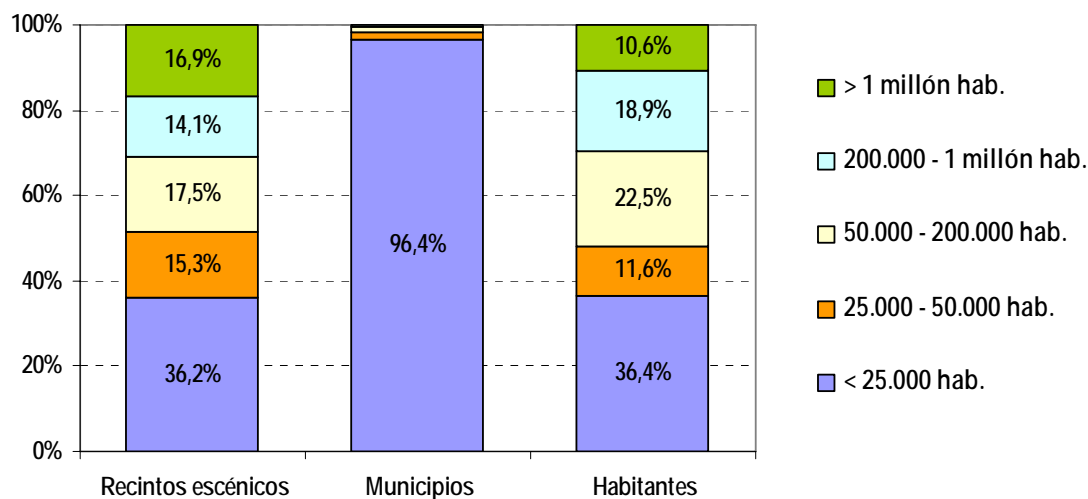
Tipología de gestión	< 100.000 €	100. - 500. €	> 500. €	Total
Privados con lucro "comerciales"	3,6%	9,6%	21,8%	8,6%
Privados con lucro "no comerciales"	11,4%	14,4%	0,0%	10,4%
Privados sin lucro	10,8%	4,8%	5,5%	8,0%
Públicos de centralidad	3,6%	2,9%	58,2%	12,6%
Públicos de proximidad	70,7%	68,3%	14,5%	60,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Por su lado, el conjunto de recintos privados lucrativos representan el 19% de las salas con programación estable de España. La mayoría de ellos sobreviven fundamentalmente gracias a las subvenciones y por esta razón se les ha adjetivado como “no comerciales”. Ninguno de estos últimos tiene un presupuesto de gastos superior al medio millón, situándose mayoritariamente en el intervalo entre los 100 mil y el medio millón de Euros de presupuesto, así como en el menor de los intervalos, con gastos inferiores a los 100.000 Euros. Con un modelo de gestión claramente diferenciado, se encuentran los recintos privados “comerciales”, aquellos que logran que más de la mitad de sus ingresos proceda de la taquilla (un 8,6% del total). En contraposición a los anteriores recintos, los teatros comerciales son más frecuentes cuanto mayor es su dimensión económica (un 21,8% frente al escaso 3,6% en el intervalo de menor presupuesto).

Finalmente, caber reseñar el heterogéneo mundo de los teatros privados sin ánimo de lucro (un 8% del total), conformado tanto por salas gestionadas por cajas de ahorros como por pequeñas asociaciones locales. Por esta razón, aunque son más frecuentes entre los recintos con menos de 100.000 Euros de gasto anual (el 10,8% de éstas)

también es posible encontrar algunas que superan el medio millón de Euros de presupuesto de gasto medio anual (un 5,5%).

Figura 2.3 *Distribución de los recintos escénicos, municipios y número de habitantes según tamaño demográfico del municipio (%)*

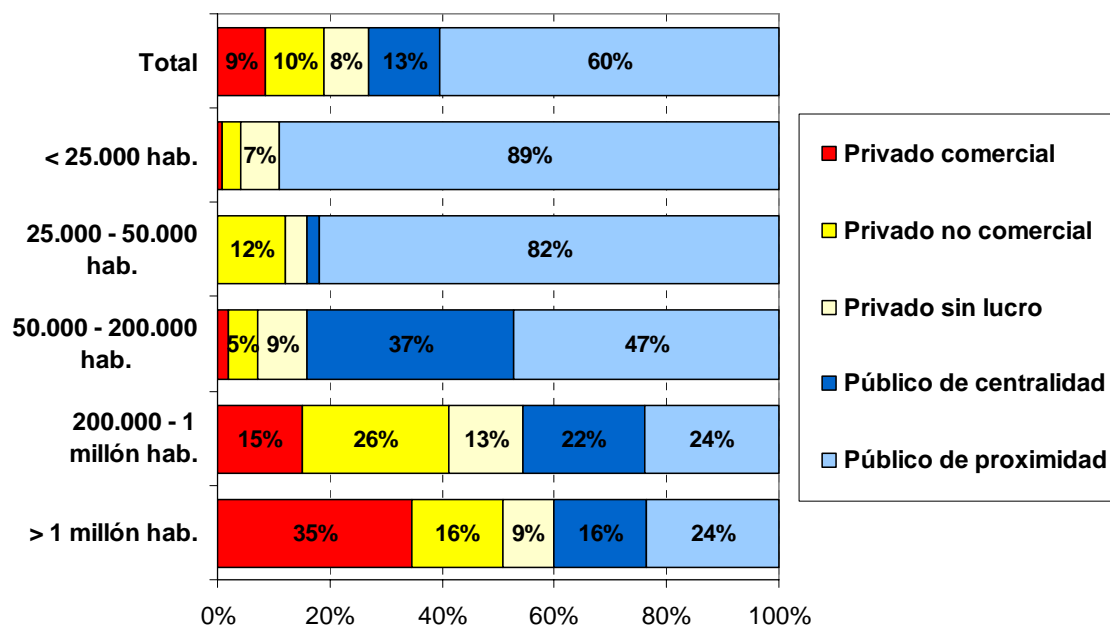


La ubicación de los recintos escénicos en el territorio tiende a la concentración: cuanto mayor es el número de habitantes de un municipio más probabilidad existe de que exista un teatro con programación estable a lo largo del año. De todas formas, gracias a la inversión pública en construcción y rehabilitación de teatros, y a las transferencias que comunidades autónomas y diputaciones aportan a los municipios para el desarrollo de actividad escénica, un 36,2% de los teatros se ubican en municipios de menos de 25.000 habitantes (aunque estos representen el 96,4 % del total de municipios españoles). Prácticamente todos los municipios de más de 50.000 habitantes cuentan con un recinto escénico estable, y unos dos tercios de los situados entre ambas franjas también.

Lógicamente, en municipios de menos de 25.000 habitantes, pero también en los que no llegan a 50.000, el porcentaje de teatros de titularidad municipal es abrumador. En ciudades algo mayores, entre los 50.000 y los 200.000 habitantes, los teatros de proximidad de titularidad municipal sigue siendo mayoritarios, casi la mitad, pero el

número de recintos dependientes de otros organismos públicos o con capacidad de centralidad crece hasta llegar al 37% del total. En cambio, los locales escénicos privados no logran superar al 20%, y en su mayoría son salas que no logran vivir de sus ingresos por taquilla.

Figura 2.4 Modelo de gestión según tamaño del municipio

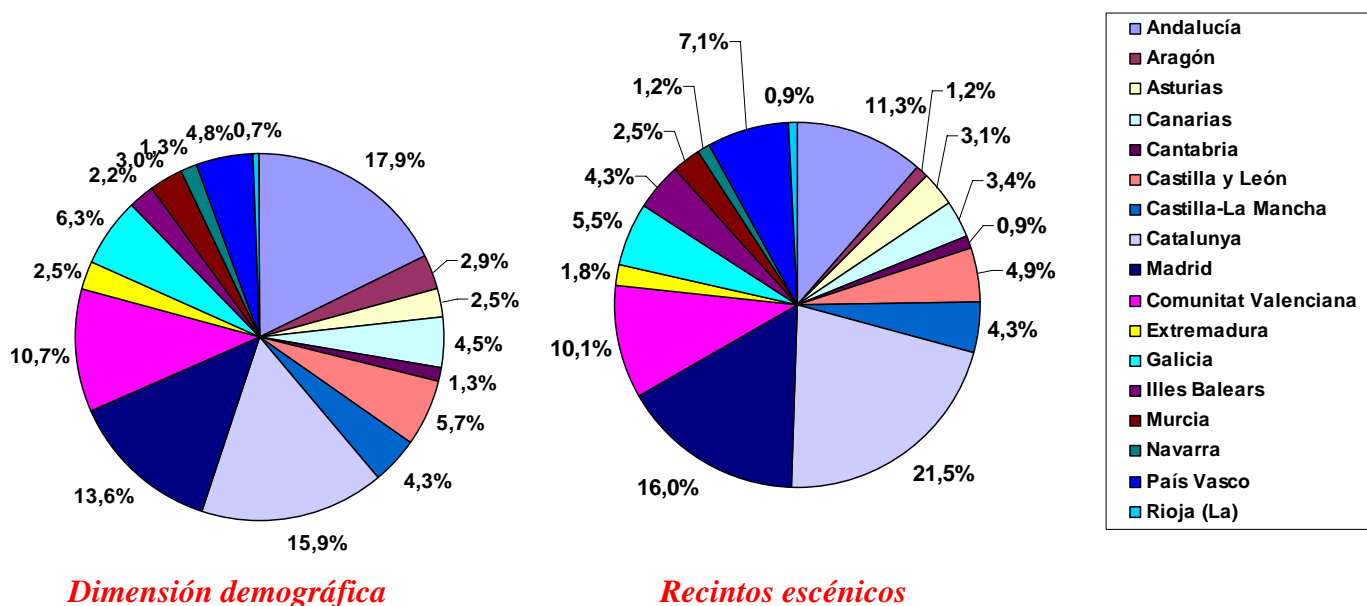


La situación cambia radicalmente en aquellas ciudades con más de 200.000 habitantes. En ellas vemos como la gestión privada alcanza la mitad del total de recintos de exhibición de artes escénicas (un 15% privados comercial, un 26% privados no comercial y un 13% privados sin ánimo de lucro), y el porcentaje entre recintos de gestión pública de proximidad y de centralidad quedan bastante igualados (en torno al 23% cada uno). En las dos metrópolis de más de un millón de habitantes (Madrid y Barcelona) encontramos más teatros privados que públicos, tal como se verá en el capítulo quinto. Entre los privados encontramos que el 35% son comerciales (dato que revela que en los grandes núcleos su rentabilidad es menos difícil), el 16% no comerciales y el 9% sin ánimo de lucro. Entre los públicos, el 16% lo son de centralidad y el 24% de proximidad.

2.1.2. Características generales de los espacios de exhibición activos

La distribución territorial de los recintos escénicos a lo largo de la geografía española presenta un creciente descentralización, aunque aun un tercio de los teatros con actividad profesional continuada a lo largo del año tienen su sede en Cataluña o en la Comunidad de Madrid, allí donde, por otra parte, se concentran la mayor parte de las unidades de producción. Le siguen en importancia Andalucía y Valencia, cada con algo más de un 10% del total de los recintos estudiados, aunque en términos relativos según la dimensión demográfica de cada una, el peso de la Comunidad Valenciana es muy superior al de Andalucía. De todas formas las comunidades autónomas con mayor índice de teatros en activo por habitante son, por orden, las Baleares, el País Vasco, Cataluña, La Rioja y Asturias.

Figura 2.5 Ubicación de los espacios de producción (%)



Otro rasgo característico significativo es la antigüedad de la actual gestión del recinto (no la del edificio, sino la de su uso sin interrupción como teatro). El 60% de los recintos escénicos que operan en el país tiene una antigüedad de gestión inferior a los 15 años. La década de los noventa fue el periodo en el que más equipamientos

escénicos se inauguraron. Solamente el 17% de los recintos llevan en activo con anterioridad al año 1980.

Figura 2.6 Año de fundación de la actual gestión del recinto (%)

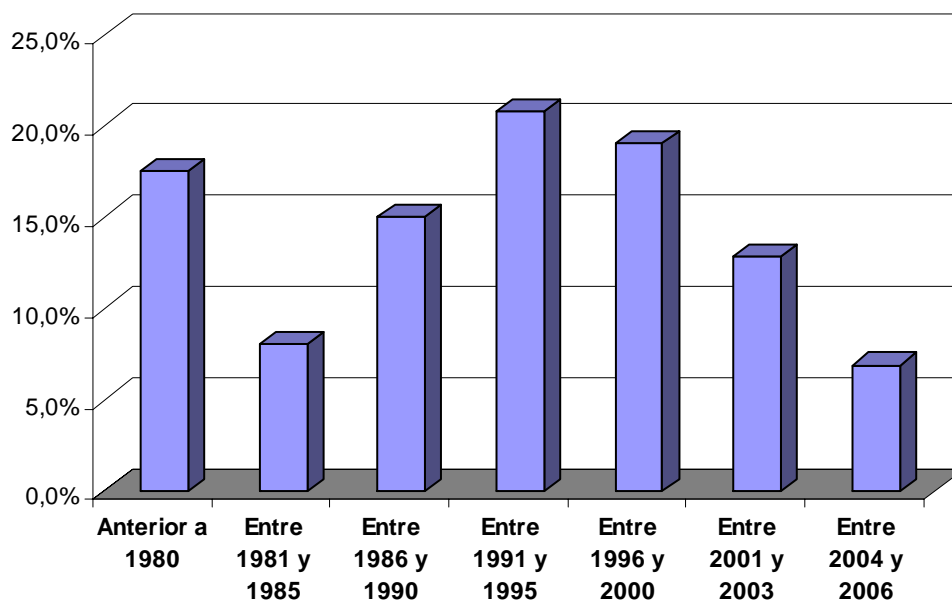
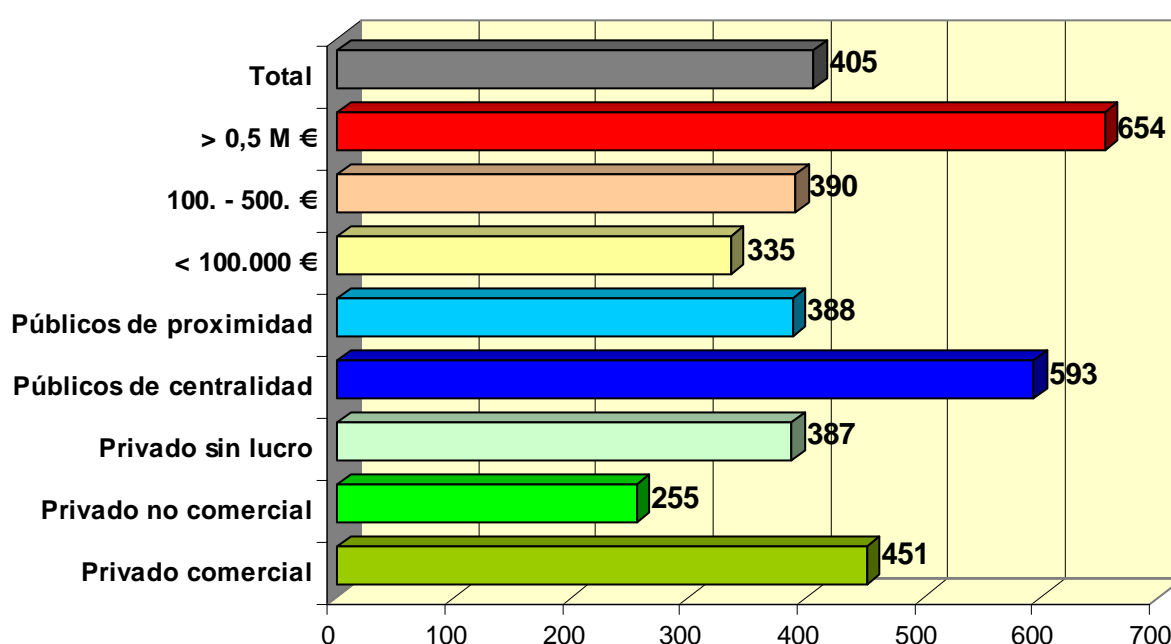


Figura 2.7 Titularidad de la gestión (%)

Titularidad del recinto	%
Sociedad mercantil (S.A., S.L.)	16%
Cooperativa o S.A.Laboral	1%
Trabajador autónomo	2%
Asociación	5%
Fundación	2%
Obra social	2%
Gestión directa de la administración	63%
Organismo autónomo	4%
Fundación pública	2%
Sociedades y otros entes públicos	4%
Total	100%

Otra característica especialmente interesante es la concerniente al modelo de titularidad de la gestión. El 73% de los recintos escénicos son de titularidad pública y el 63% de los mismos están directamente gestionados por la administración pública. El 9% pertenecen a organizaciones sin ánimo de lucro, mayormente a asociaciones. Y el 19% a organizaciones con ánimo de lucro, sobre todo sociedades mercantiles, que suponen un 16% del total de los recintos.

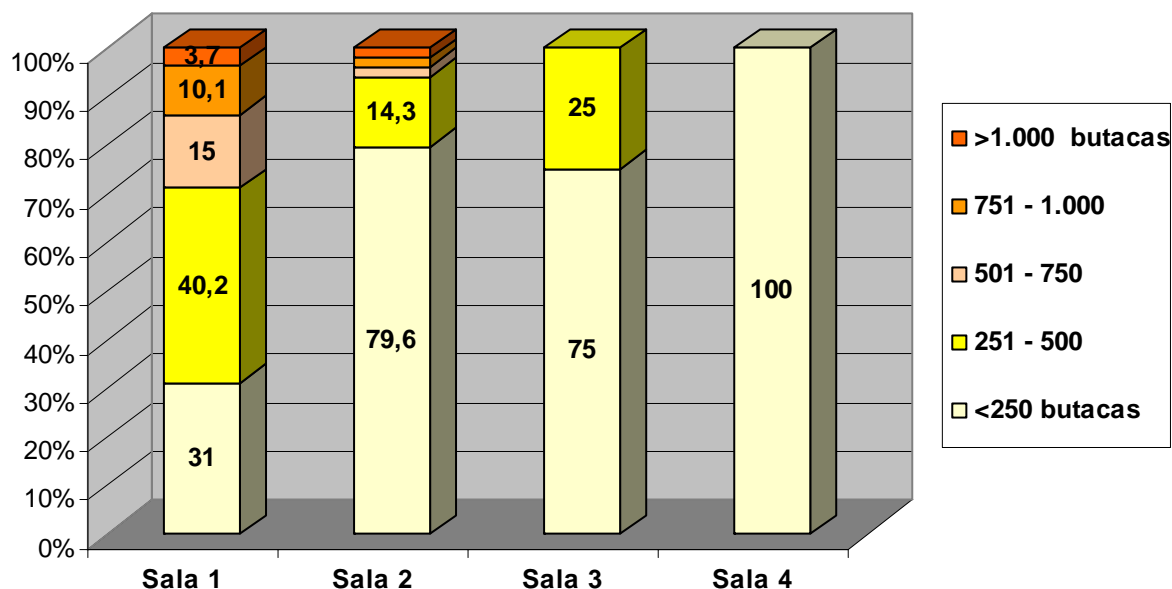
Figura 2.8 Aforo de las salas



El recinto escénico en activo dispone en estos momentos en España de una media de 405 butacas. Los recintos con un gasto anual inferior a los 100.000 Euros se sitúan de media en las 335 localidades, mientras que dicha cifra aumenta con la capacidad de gasto del teatro, hasta llegar en el caso de los recintos con un presupuesto de gastos superior al medio millón de Euros a las 654 butacas de media.

Siguiendo una lógica parecida, los teatros públicos de centralidad (593 butacas de aforo medio) y los recintos privados “comerciales” (451), tienen más localidades que los teatros públicos de proximidad (388), los espacios sin ánimo de lucro (387) y sobretodo los teatros de gestión privada “no comercial” (255).

Figura 2.9 Titularidad de la gestión según presupuesto de gastos y comunidad autónoma



Muchos de los recintos escénicos disponen de más de una sala de exhibición escénica. Para las primeras salas los porcentajes de aforo medio son los siguientes: el 31% tienen un aforo inferior a 250 localidades; el 40,2% de entre 250 y 500; el 15% entre 501 y 750; el 10,1% entre 751 y 1.000; y el 3,7% más de 1.000 butacas. Cuando se dispone de dos salas, la segunda muestra un claro (y previsible) descenso de su tamaño medio: el 79,6% tienen menos de 250 espectadores, y el 14,3% entre 251 y 500. Solo en casos muy excepcionales, la segunda sala alcanza aforos superiores a los 500 espectadores. Dichas proporciones se mantienen en los escasísimos casos en que se cuenta con 3 salas.

Prácticamente todos los recintos analizados son utilizados de alguna y otra forma para actividades que no son estrictamente escénicas, tales como música profesional, actos cívicos, políticos o económicos, así como espectáculos escénicos de carácter amateurs, entre otras. La frecuencia de este tipo de eventos no varía significativamente según el modelo de gestión, con una salvedad: en los recintos privados “comerciales” donde los espectáculos amateurs son muy escasos.

Figura 2.10 Actividades en espacios escénicos

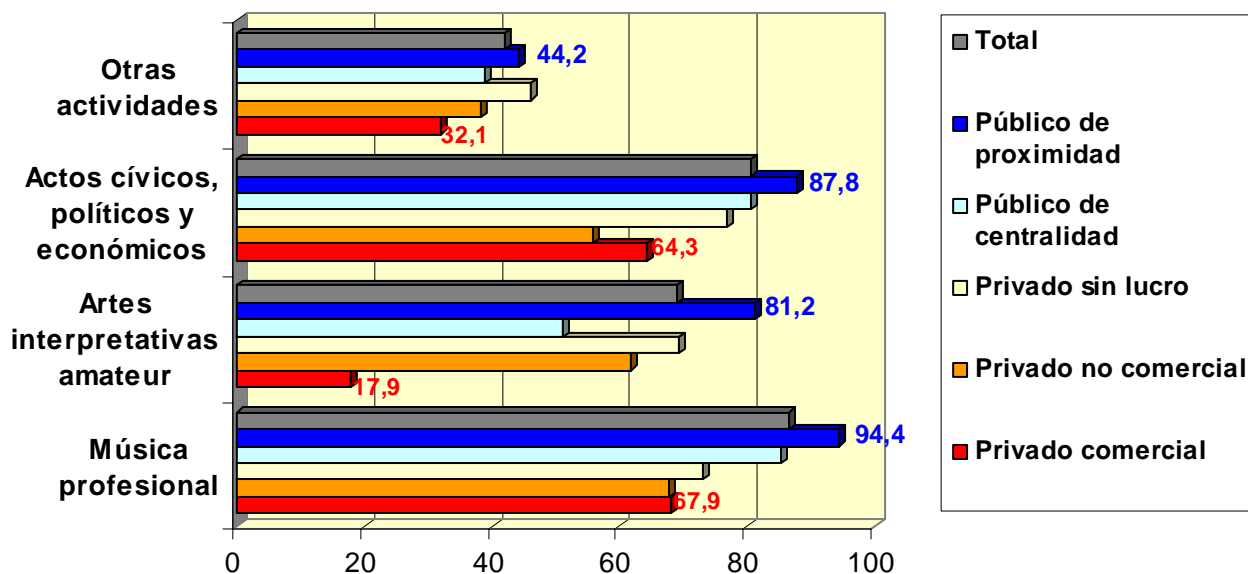
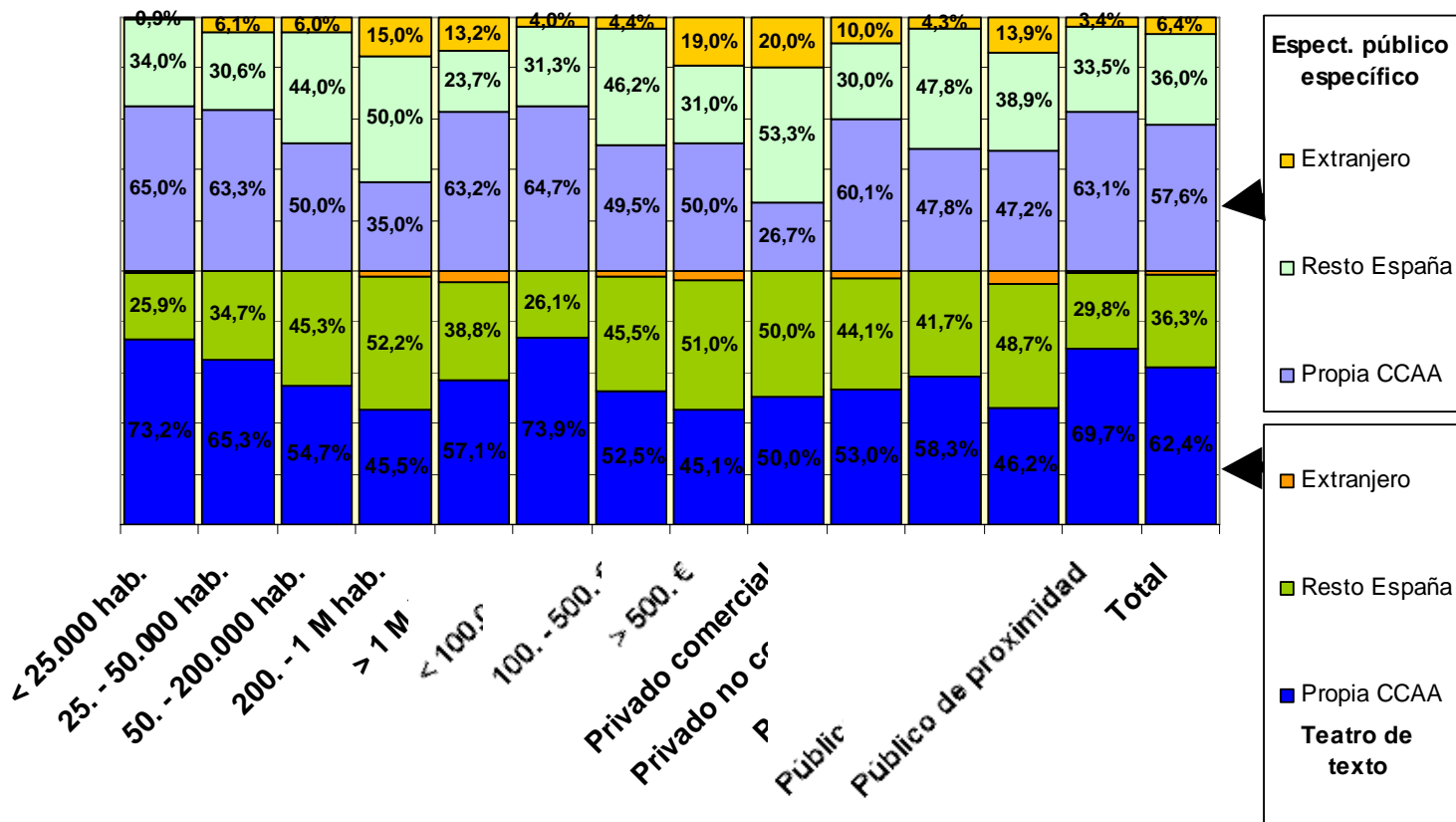


Figura 2.11 Procedencia de las producciones exhibidas



El origen geográfico de los espectáculos exhibidos en los teatros nos aporta información de gran interés para conocer el arraigo de un recinto en su propio territorio y el grado de circulación de las obras por el conjunto del territorio español. En torno a un 60% de los espectáculos que ofrece un espacio escénico medio proceden de su misma comunidad autónoma, un poco más en el caso del teatro de texto, algo menos si va dirigido a un público específico (danza o vanguardias, por ejemplo). El 36% de los espectáculos exhibidos provienen del resto de España. En cambio, la programación de producciones extranjeras es bastante baja y si revela diferencias en función de tipo de espectáculo programado. Mientras que en el caso del teatro de texto son casi nulas, suponen un 6,4% del total de la exhibición de espectáculos para públicos específicos. Ver teatro extranjero solo es posible fuera de las grandes ciudades gracias a las propuestas de algunos festivales emblemáticos, y en las grandes capitales en teatros con propuestas dirigidas a públicos especializados.

En términos generales se puede afirmar que a menor tamaño del municipio, más importante es la presencia de producciones de la propia comunidad autónoma en la programación, así como entre los teatros con menores recursos económicos. En consonancia con las características de estos espacios, los teatros públicos de proximidad y los de gestión no lucrativa también presentan un mayor arraigo hacia los espectáculos producidos por operadores locales. En el otro extremo del espectro se encuentran los teatros “comerciales” y los recintos públicos de centralidad que distribuyen equitativamente en su programación espectáculos de la propia comunidad y del resto de España.

Figura 2.12 *Criterios para la programación*

Fuente de información muy importante o importante	Privado comercial	Privado no comercial	Privado sin lucro	Público de centralidad	Público de proximidad	Total
Festivales	21,5%	60,6%	45,8%	71,1%	58,6%	56,0%
Circuito	17,8%	66,7%	37,5%	60,5%	83,0%	69,1%
Ferias / muestras	17,9%	63,7%	43,5%	50,0%	59,7%	53,8%
Valoración de expertos	18,5%	41,2%	25,0%	39,5%	50,2%	43,2%
Rankings de taquilla	22,2%	15,6%	8,6%	22,2%	14,8%	16,0%

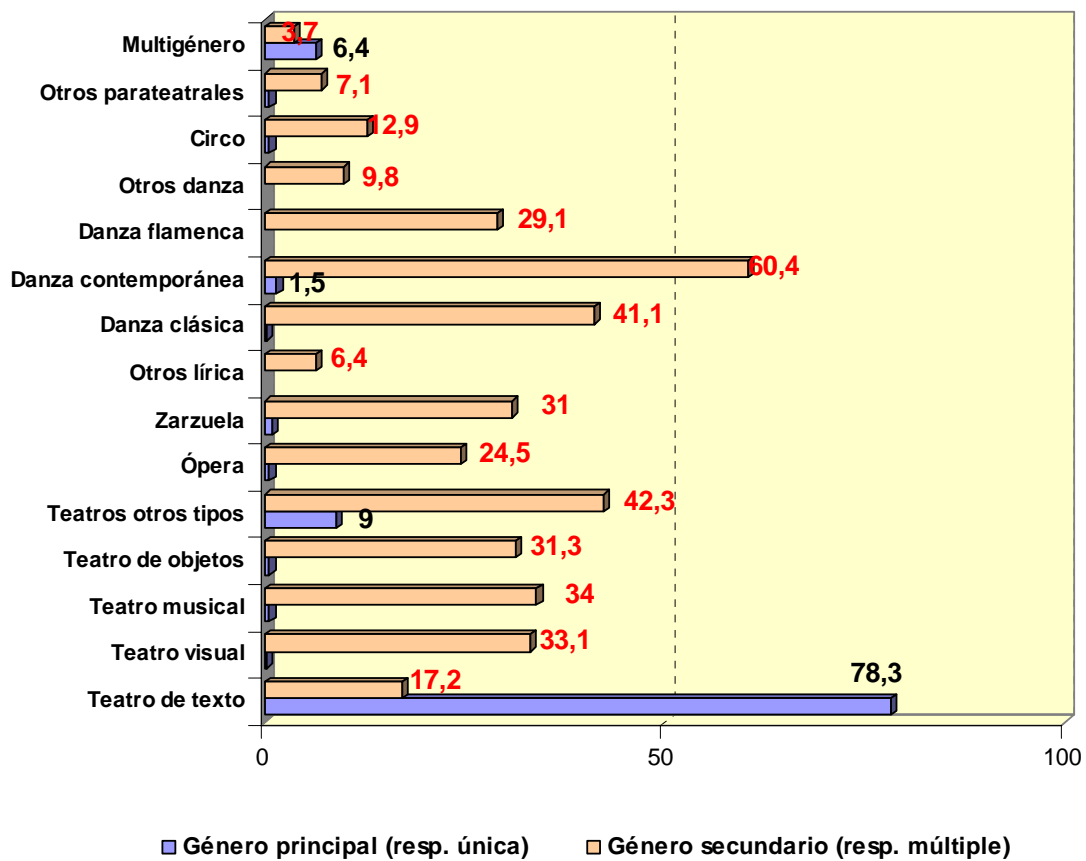
Los programadores de los distintos recintos acostumbran a buscar las fuentes de información para decidir su política de programación, de más a menos usadas, en los canales que les proporcionan los circuitos escénicos a que pertenecen, los festivales, ferias y muestras, y las valoraciones publicadas de los expertos. En cambio afirman no tener casi en cuenta el taquillaje obtenido por dichos espectáculos en otros teatros o ciudades de referencia.

Este comportamiento medio es asimilable no solo a los programadores de los recintos públicos de proximidad (el subgrupo más numeroso) sino también al de las salas privadas “no comerciales”. En contraposición, los recintos privados “comerciales” usan de forma bastante igualitaria las diversas fuentes de información citadas, pero dando una mayor importancia que ninguna otra categoría de recinto al potencial de taquilla del espectáculo. Los espacios privados sin ánimo de lucro dan más crédito a los visionados en festivales, ferias y muestras de artes escénicas. Finalmente, los recintos escénicos públicos de centralidad suelen optar por informarse sobre espectáculos programados en festivales.

Probablemente estas diferencias se explican por las distintas políticas de programación exigidas en salas con audiencias y misiones específicas. De todas formas, si algo disfruta de un elevado consenso es el gran predominio en la programación de todo tipo de recintos del teatro de texto, en sus múltiples formatos, estilos y cualidades (es el género principal para el 78,3% de los programadores). Solo un 9% de los espacios escénicos tienen como especialización principal otros géneros teatrales (visual, de objetos o musical), un 6,4% se centra en actividades circenses u otros géneros escénicos, y un minúsculo 1,5% están especializados en la danza.

Por lo que respecta al género secundario de la programación, los recintos escénicos españoles muestran preferencias dispares en cuanto a la selección de propuestas, si bien, se aprecia una predilección por la danza contemporánea.

Figura 2.13 Género escénico principal y secundario



2.2. MODELOS ECONÓMICOS DE LA EXHIBICIÓN ESCÉNICA

2.2.1. Tipologías de actividad escénica

Con el objetivo de clasificar los teatros en función de su producción más prototípica (aquella que más veces se programa en el espacio) se ha utilizado una tipología mixta que combina la dimensión del caché y el número de actores en escena. Se preestablecieron cinco categorías de producción, prevaleciendo el caché sobre el número de actores cuando se generaba conflicto. La más común, con un nivel de respuesta que alcanza al 69% de recintos escénicos entrevistados es la mediana-pequeña (espectáculos con un caché medio entre los 2.000 y los 6.000 Euros, o entre 3 y 7 actores en escena). Los teatros con producciones prototípicas de tamaño medio-grande (entre 6.000 y 12.000 Euros) representan el 21,4%. Finalmente, los teatros con producciones prototípicas grandes, muy grandes y pequeñas son muy poco frecuentes.

Figura 2.14 Producción prototípica

Producción prototípica	Total	Nº Actores	Caché medio
Pequeña	1,2%	1 a 2	< 2.000€
Mediana pequeña	69,0%	3 a 7	2. - 6.000€
Mediana grande	21,4%	8 a 12	6. - 12.000€
Grande	4,3%	13 a 20	12. - 18.000€
Muy grande	4,0%	> 20	> 18.000€
Total	100,0%		

Dichas medias cambian lógicamente en función del gasto anual del recinto. Así, el 80,7% de los teatros con un gasto medio anual de menos de 100.000 Euros su producción prototípica es mediana-pequeña, mientras que solo un 13,9% de estas salas señalan las producciones medianas-grandes como prototípicas. Para los espacios con un gasto de entre 100.000 y 500.000 Euros también es la producción mediana-pequeña la más habitual (71,8%), seguida por la mediana-grande (25,2%). En los centros escénicos

con un gasto superior a los 500.000 Euros al año las diferencias son notorias: las producciones medianas-grandes son mayoritarias (un 37,0%), seguidas de las muy grandes y de las medianas-pequeñas en una proporción en torno al 25% para cada tipo. Las restantes, el 13%, son grandes, ya que pequeñas no hay en absoluto.

Otra magnitud importante para entender la capacidad de programación de un recinto escénico es el número medio de espectáculos y representaciones presentados anualmente. A lo largo de los tres años estudiados, ambas magnitudes crecen alcanzando en el año 2006 las 52 producciones y las 97 representaciones escénicas de carácter remunerado. El número medio de funciones por espectáculo se sitúa por lo tanto en 1,88. Lógicamente dichas magnitudes varían en función de la tipología del recinto.

Figura 2.15 Media anual de producciones y representaciones exhibidas por presupuesto de gastos del recinto escénico

PRODUCCIONES

Presupuesto de gastos	< 100.000 €	100. - 500. €	> 500. €	Total
2004	34	55	72	47
2005	37	58	75	50
2006	38	61	76	52

REPRESENTACIONES

Presupuesto de gastos	< 100.000 €	100. - 500. €	> 500. €	Total
2004	48	97	173	84
2005	54	113	175	93
2006	59	114	182	97

La media de espectáculos distintos ofrecidos por un recinto escénico en un año, crece en función de la capacidad presupuestaria del mismo. En el 2006 la media de espectáculos en las salas de menos de 100.000 Euros de gasto anual fue de 38 producciones. Los recintos escénicos con una capacidad de gasto medio ofrecieron 61 obras distintas. Y el promedio de espectáculos en los teatros de más de 500.000 Euros anuales de gasto fue de 76.

La media de representaciones al año crece, lógicamente, más que proporcionalmente en función del presupuesto disponible. En el 2006 la media de funciones en los espacios

con menos recursos fue de 59, mientras que consigue las 114 representaciones en los recintos de gasto medio, y alcanza las 182 funciones en los teatros de más de 500.000 Euros anuales de gasto.

El número medio de representaciones por espectáculo es de 1,43 en los teatros con menos recursos, frente a los 2,36 en los de mayor tamaño. De todas, cabe tener en cuenta que dicho ratio no depende tanto del presupuesto de un teatro como del territorio donde está ubicado, y en el caso de las grandes ciudades, de su opción de programación y especialización. De todas formas, es evidente que una explotación intensiva de una misma obra en un recinto permite reducir costes y amortizar la inversión. Por esta razón, los teatros de titularidad privada, tienden a programar un número medio de funciones muy superior.

Para poder comprender las diferencias de actividad y de modelo de explotación económica de los recintos en función de su tipología de gestión, se han calculado los ratios medios para el período 2004-2006. Los recintos públicos o sin afán de lucro ofrecen anualmente un mayor número de espectáculos, pero el promedio de funciones es claramente inferior al de los espacios privados con afán de lucro. El número de representaciones por espectáculo de un teatro público de proximidad es de 1,18 frente a los 7,65 de uno privado “comercial”. De todas formas, el número de funciones está altamente correlacionado con la capacidad económica del recinto. En este sentido, los teatros públicos de centralidad y los espacios privados “comerciales” tienen muchas características en común. Su ubicación en grandes centros urbanos les permiten gozar de un número de espectadores medios anuales y una recaudación promedio por representación muy similares. En cambio, los ratios difieren mucho cuando se calculan sobre el número total de espectáculos presentados. Mientras que el teatro público tiende a ofrecer una gran variedad de títulos, los recintos privados comerciales prefieren explotar cada producción al máximo, hecho que explica la mayor proporción de producciones propias en sus teatros.

Un caso particular es el de los espacios privados “no comerciales” constituidos fundamentalmente por las llamadas salas alternativas o independientes de aforo en general muy reducido. Su modelo de viabilidad pasa por combinar producciones

propias con ajenas, las primeras con mucha más permanencia en sala, y mantener una estructura de costes reducidas en consonancia con la recaudación media del recinto y el nivel de subvención conseguido.

Figura 2.16 Ratios medios para el período 2004-2006 según modelo de gestión del recinto escénico

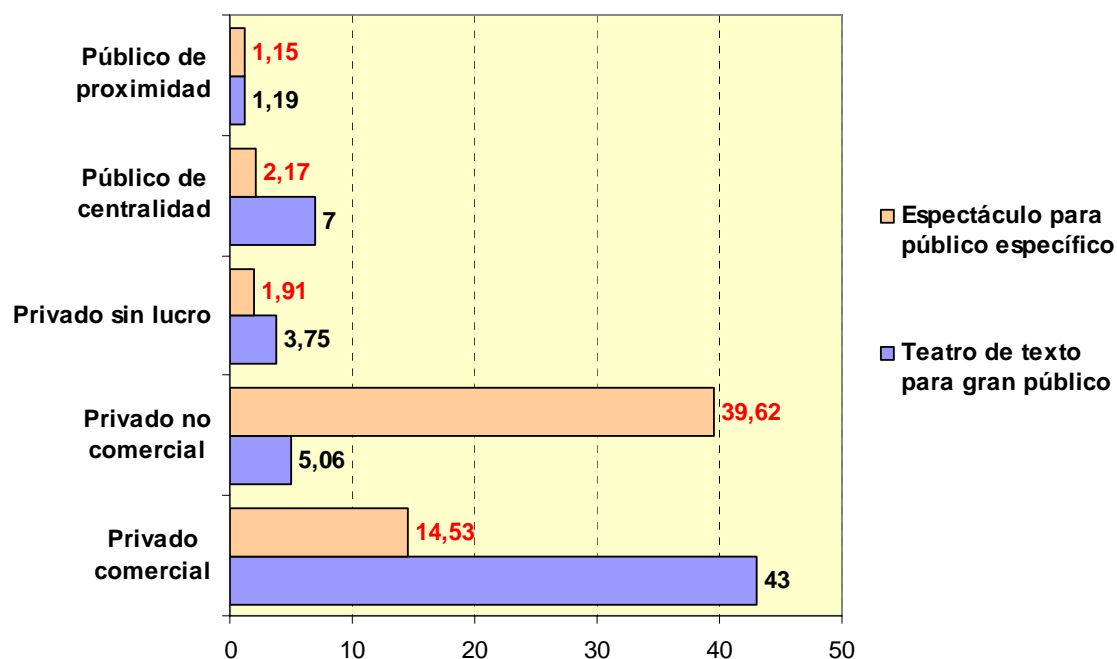
	Privados lucro comercial	Privados lucro no comercial	Privados sin lucro	Públicos de centralidad	Públicos de proximidad	Total
Promedio de espectáculos	28	31	57	78	49	50
Promedio de representaciones	225	107	86	149	58	92
Representaciones por espectáculo	7,65	3,41	1,53	1,84	1,18	1,82
Espectadores medios del recinto	55.800	9.802	8.947	52.656	12.891	21.194
Espectadores por representación	230	89	144	363	224	234
Espectadores por espectáculo	1.865	329	190	651	266	426
% ocupación (sala 1)	59,32	52,76	55,07	56,47	54,70	55,12
% ocupación (promedio salas)	55,90	52,32	59,45	62,68	55,28	56,29
Recaudación media recinto	662.638 €	54.750 €	40.024 €	459.457 €	51.370 €	175.014 €
Recaudación por representación	2.973 €	508 €	621 €	2.985 €	906 €	1.841 €
Recaudación por espectáculo	29.626 €	1.822 €	1.005 €	6.589 €	1.162 €	3.934 €
Recaudación por espectador	11,88 €	5,45 €	4,03 €	9,85 €	4,35 €	8,27 €

Finalmente cabe destacar que curiosamente la ocupación media en función del aforo del recinto no cambia excesivamente según el modelo de gestión del espacio situándose entre un 52% y un 59%, aun y las grandes diferencias existentes en el número medio de espectadores por representación.

Tal como puede observarse en el siguiente gráfico centrado en las producciones prototípicas, su capacidad para generar un elevado margen de ingresos propios (aquellos que diferencia el teatro que hemos venido en llamar comercial) depende del tipo de público al que van dirigido las producciones más habituales. Los recintos privado “comerciales” logran mantener en este tipo de espectáculos (estimado representativo por los responsables de cada espacio pero que poco tiene que ver con el promedio anual) 43 representaciones por espectáculo, mientras que cuando programan espectáculos para públicos específicos dicha media se reduce a 14,5. En cambio, solo

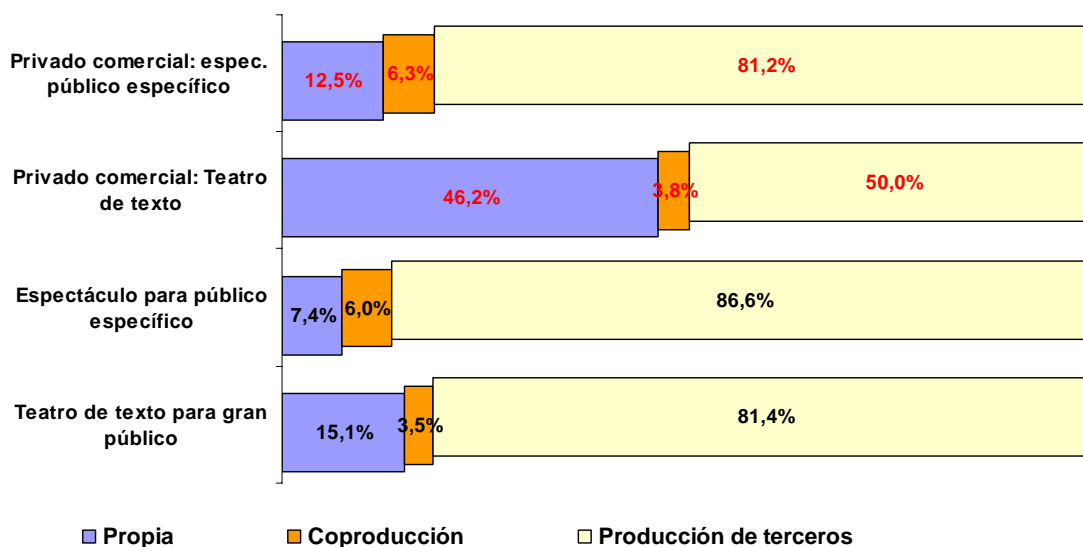
los espectáculos para públicos específicos (en particular el dirigido a los niños) logran permanecer en escena en los recintos “no comerciales”.

Figura 2.17 Media anual de representaciones por espectáculo prototípico según modelo de gestión del recinto



La gran mayoría de espectáculos prototípicos exhibidos son producción de terceros de acuerdo con el perfil programador de la mayoría de recintos estudiados. A mucha distancia se encuentra la producción propia, más común en el teatro de texto para gran público que en los espectáculos para públicos específicos (un 15,1% frente a un 7,4%), mientras que la coproducción se da más en aquellos espectáculos dirigidos a estos últimos públicos (un 6% frente a un 3,5%). La situación cambia radicalmente, sobretodo para el teatro de texto, cuando quien programa es un recinto comercial. En estos casos, la producción propia casi se empareja con los espectáculos de producción ajena.

Figura 2.18 Origen de la producción prototípica exhibida comparada: media de recintos y espacios privados “comerciales”

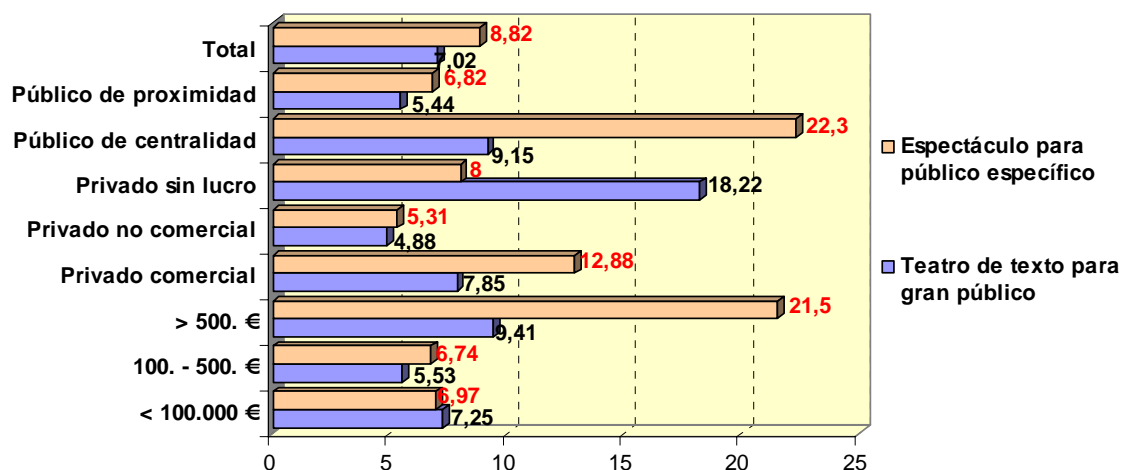


Para poder atender al conjunto de tareas de programación un recinto de exhibición medio presenta la siguiente estructura de personal: 0,8 trabajadores artísticos, 3,8 técnicos, 2,6 de gestión y 2,8 de servicios. Lógicamente, dicha estructura cambia radicalmente en el caso de los teatros públicos de centralidad y en la de los espacios con un gasto anual superior a los 500.000 Euros. Usan más personal y, además, presentan una mayor proporción de personal técnico. Un teatro lírico tiene una estructura de personal que nada tiene que ver con la de una sala alternativa, en la que un mismo puesto de trabajo incluye tareas de gestión y programación, y que el personal técnico y de servicios se complementa.

Otra cuestión, es el número medio de profesionales artísticos en escena en los espectáculos prototípicos que se presentan en cada tipología de espacio. De nuevo, el género dominante y el hecho de que se trate de una producción para un público específico explican las disparidades existentes. La ópera y la zarzuela exigen muchos más profesionales en escena que el teatro de texto. Asimismo, buena parte del teatro ofrecido por los recintos de entidades sin afán de lucro, formado fundamentalmente por teatro amateur, cuenta con plantillas amplias. En cambio, el promedio de actores y otros profesionales artísticos de las producciones prototípicas exhibidas en los teatros de

proximidad o en los espacios privados “no comerciales” es mucho más reducido, alrededor cinco.

Figura 2.19 *Media de profesionales artísticos por espectáculo según modelo de gestión del recinto*

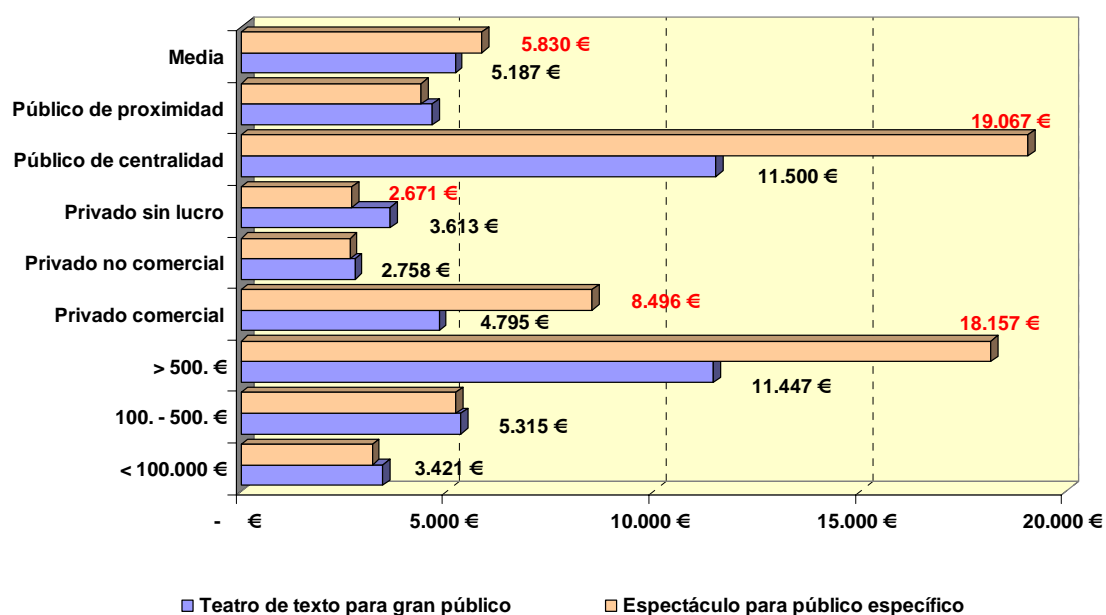


2.2.2. Contratación y políticas de precios en los mercados de la exhibición escénica

Para analizar la función de demanda de un sector como el de la exhibición escénica, debe tenerse en cuenta que nos encontramos ante dos mercados: el del programador que contrata y paga un determinado número de funciones de un espectáculo, y el del público que compra una entrada para ver desde su butaca uno de dichas funciones. En el primer caso, dado que solo en los teatros de las grandes capitales o en determinados espectáculos singulares el productor va a taquilla, el precio por función se estipula en el caché. La mayoría de compañías publicitan el precio estándar por función de cada espectáculo, coste que puede reducirse dependiendo del número de representaciones a realizar en la misma plaza (o dentro de un circuito), o de la capacidad de negociación entre la unidad de producción y cada programador. Asimismo, sobre el precio base se suman los costes de transporte y alojamiento de actores y técnicos cuando el teatro

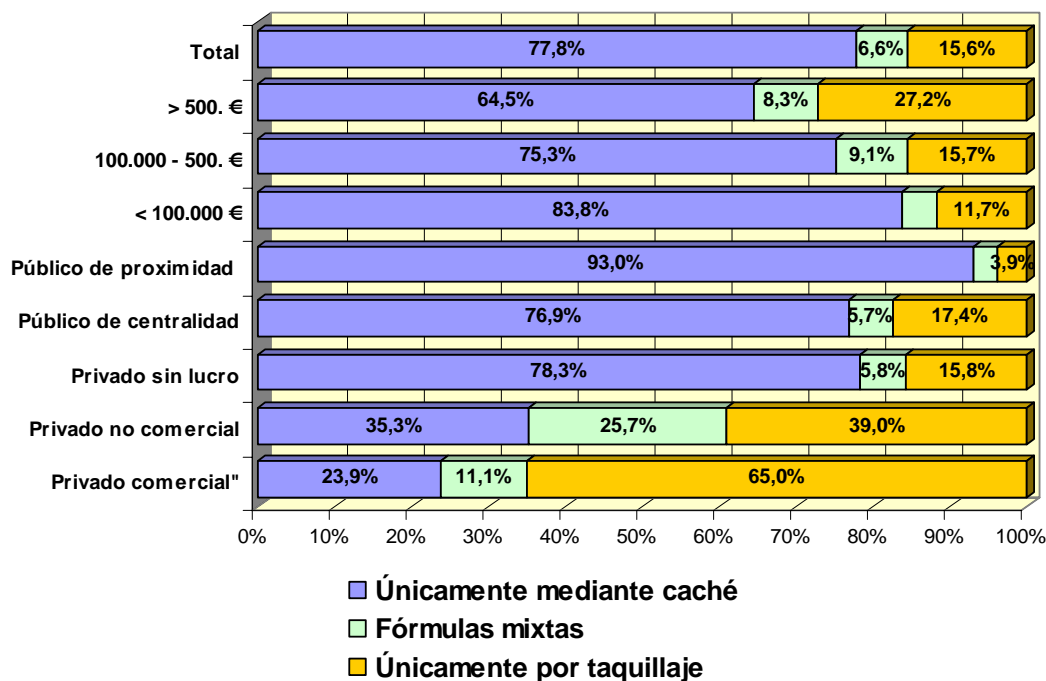
queda fuera del circuito geográfico habitual de la compañía. En general, los teatros municipales acostumbran a pagar el caché prefijado publicitado por las propias compañías, las agencias de distribución o los circuitos regionales. En cambio, los teatros privados y buena parte de los festivales consiguen negociar cachés substancialmente más bajos.

Figura 2.20 *Caché medio según modelo de gestión del recinto*



Según declaran los recintos escénicos, el caché medio de una producción de teatro de texto prototípica para el gran público es de 5.187 Euros, y para una producción dirigida a un público específico, de 5.830 Euros. Igual que en el caso anterior (y por las mismas causas probables) esta ligera diferencia se multiplica en los espacios públicos de centralidad y privados “comerciales”, así como en aquellos recintos escénicos con una gran estructura de gasto. Y también se invierte la tendencia en las salas privadas sin ánimo de lucro. Sin embargo, el caché medio de los espectáculos de teatro de texto es inferior a la media y, como veíamos en el anterior apartado, la media de actores muy superior. Esto vendría a corroborar la tesis de que estos recintos contratan un mayor número de compañías semi-profesionales.

Figura 2.21 Formulas de contratación

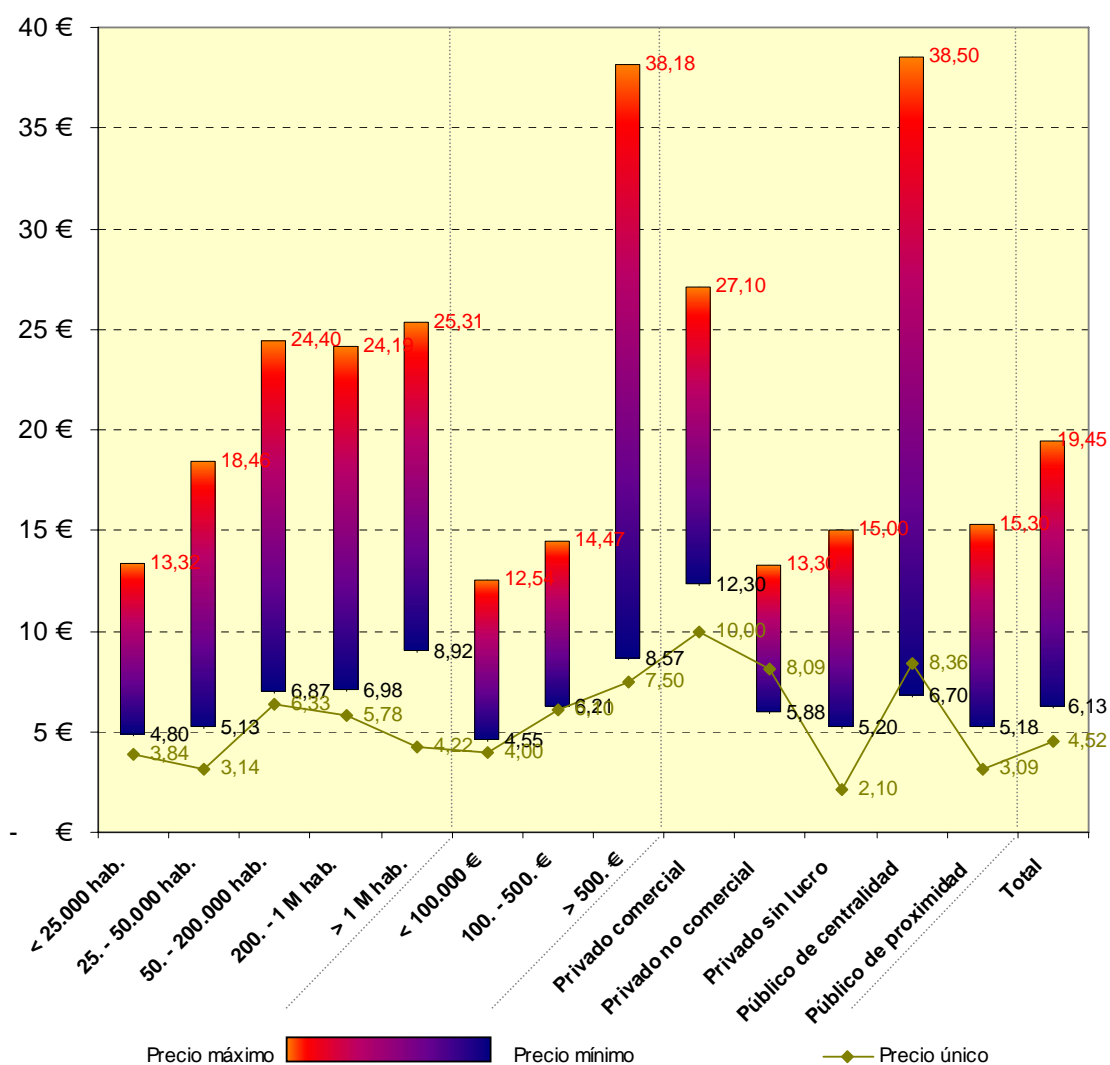


La gran mayoría de los recintos escénicos (el 77,8%) remunerar a las productoras que contratan mediante el pago de un caché por la representación de un espectáculo. El 15,6% ceden el riesgo a la productora, transfiriéndoles los ingresos obtenidos por taquilla, y el 6,6% de los recintos usa fórmulas mixtas. En general, solo se contratan estos dos otros sistema en el caso de los recintos situados en las grandes ciudades o en los casos de espectáculos con éxito asegurado. Otro de los factores a tener en cuenta es el aforo del recinto, pues en entornos demográficamente densos es más fácil la recuperación del gasto. De todos modos, el uso de un u otro mecanismo depende también del modelo de gestión. Los teatros públicos de centralidad y privados sin ánimo de lucro se ciñen a la media, esto es, la gran mayoría abonan los cachés. El porcentaje de los recintos escénicos públicos de proximidad que asumen los cachés es aún mayor (el 93%). Los teatros privados con ánimo de lucro prefieren en cambio otras formulas. De este modo, las salas “no comerciales” sólo pagan los cachés en un 35,3% de los casos. Los espacios “comerciales”, demarcándose del resto de opciones gerenciales, optan mayoritariamente por compartir los ingresos de taquilla (el 65% de los casos). Finalmente, otra fórmula no considerada en el estudio por no implicar la

gestión directa por parte del exhibidor consiste en el alquiler de la sala, y la explotación de los potenciales ingresos por parte del productor.

La política de precios de los recintos cambia en función de su modelo de gestión, ubicación territorial y capacidad económica. En primer lugar, es necesario distinguir entre las funciones con precio unitario para todas las entradas del aforo, muy común en los teatros de mayor dimensión, de aquellas con algún tipo de discriminación espacial.

Figura 2.22 Los precios de entrada



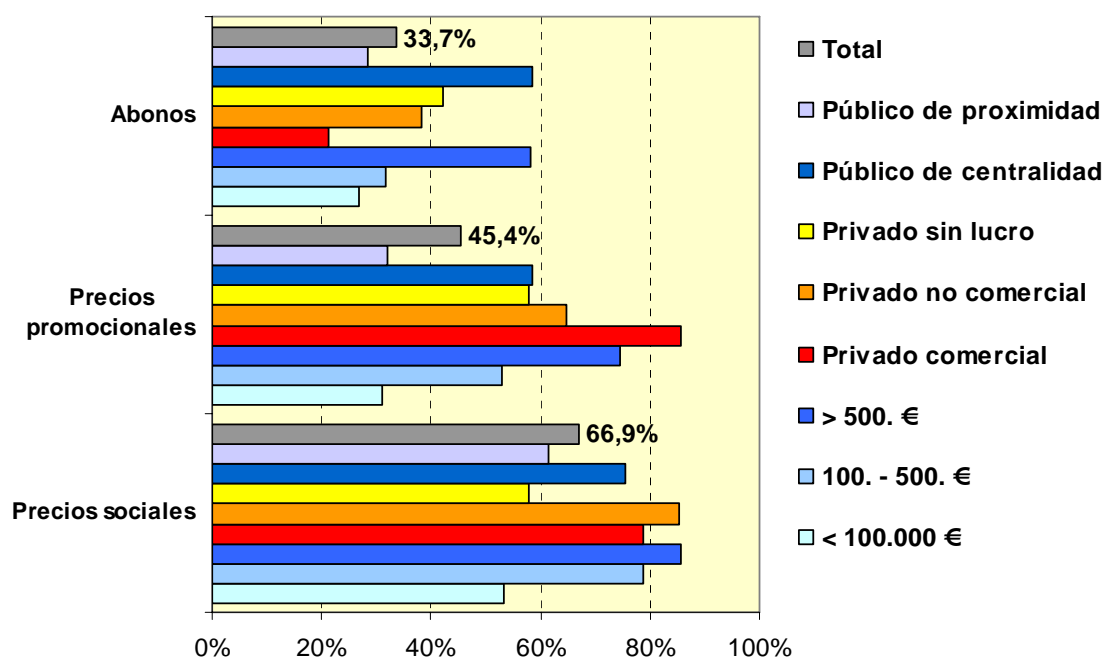
En el caso de contar con un precio único de la entrada, éste es para prácticamente todas las categorías de recinto inferior a la tarifa más barata de las funciones con

discriminación de precios. Dicho precio se sitúa de promedio en los 4,52 Euros, pero llega a alcanzar en los recintos privados “comerciales” los 10 Euros de media, y en los teatros públicos de centralidad los 8,36 Euros. El precio medio más bajo se da en los espacios gestionados por entidades privadas sin afán de lucro (2,1 Euros), seguido por los 3,09 Euros de los teatros públicos de proximidad.

En aquellos espectáculos en que se diferencian precios de entrada en función de la situación de la butaca, el precio medio de la localidad más barata es de 6,13 Euros, y el de la más cara de 19,45 Euros. De nuevo, la orquilla de discriminación depende de la estructura física del espacio y del valor de prestigio de cada localidad. Las mayores diferencias se dan en los grandes teatros públicos de centralidad, mientras que las salas privadas no comerciales son las que presentan menores diferencias, al ser asimismo las de menor aforo y potencial de discriminación. Los precios promedios más altos se dan en los recintos públicos de centralidad (38,5 Euros), en especial en la ópera u otros espectáculos caros y de prestigio, aunque al mismo tiempo estos espacios llegan a ofrecer localidades a solo 6,7 Euros. Los teatros privados comerciales ajustan mucho más su diferencial de precios, entre los 10 Euros de la butaca más barata y los 27,1 Euros de la más cara, normalmente en función del tipo y prestigio del espectáculo. Así, mientras que el teatro musical muestra precios relativamente altos, buena parte del teatro de texto se sitúa en la orquilla más baja.

Por lo que respecta a las otras tipologías de recinto presentadas en el gráfico, consecuentemente con la distribución de los teatros por tamaño de municipio y presupuesto de gastos, los municipios que ofrecen precios más económicos son los que tienen entre 25.000 y 50.000 habitantes, y los más caros los poblados por entre 50.000 y un millón de personas. El hecho que los precios sean más baratos en las dos grandes capitales se explica por la mayor variedad de recintos que allí existen, mientras que las ciudades medias vienen dominadas por la oferta casi monopolista de los recintos públicos de centralidad. Por otro lado, puede apreciarse como, conforme aumenta la población, también lo hace la diferencia entre el precio mínimo y el máximo.

Figura 2.23 Estrategias promocionales por tipología de recinto escénico



Otro aspecto de la política de precios son las estrategias promocionales. Dos terceras partes de los recintos escénicos encuestados realizan políticas de descuentos sociales (estudiantes, jubilados...). Casi la mitad ofrecen precios promocionales (por ejemplo, un día entre semana), y un tercio intentan fidelizar sus públicos mediante descuentos por abonos. Esta estrategia es utilizada de preferencia por la parte de los espacios públicos de centralidad, que casi doblan la media, mientras que los teatros privados “comerciales” son más reacios a la aplicación de abonos. En general, cuanto mayor capacidad de gasto posee un recinto escénico, mayores descuentos aplicará a sus precios.

2.2.3. El presupuesto de ingresos y gastos, y su percepción de evolución reciente

La mitad de los recintos escénicos con actividad profesional en España afirman disponer de un presupuesto de gastos inferior a los 100.000 Euros. Un 32% se sitúan entre los 100. 000 y el medio millón de Euros. Y solamente el 17% dispone de una

capacidad de gasto que supera el medio millón de Euros. La distribución de estas distintas tipologías de gasto a lo largo de la geografía española está directamente relacionada con el tamaño del municipio. En general, cuanto mayor tamaño tiene una población, más recursos acostumbran a tener sus espacios, pero en el caso de las ciudades de Madrid y Barcelona existe una mayor variedad de modelos de teatro, y por lo tanto tipologías de gasto, aunque evidentemente allí se concentran los de mayor capacidad económica.

Figura 2.24 Nivel de gastos del recinto en función del tamaño del municipio

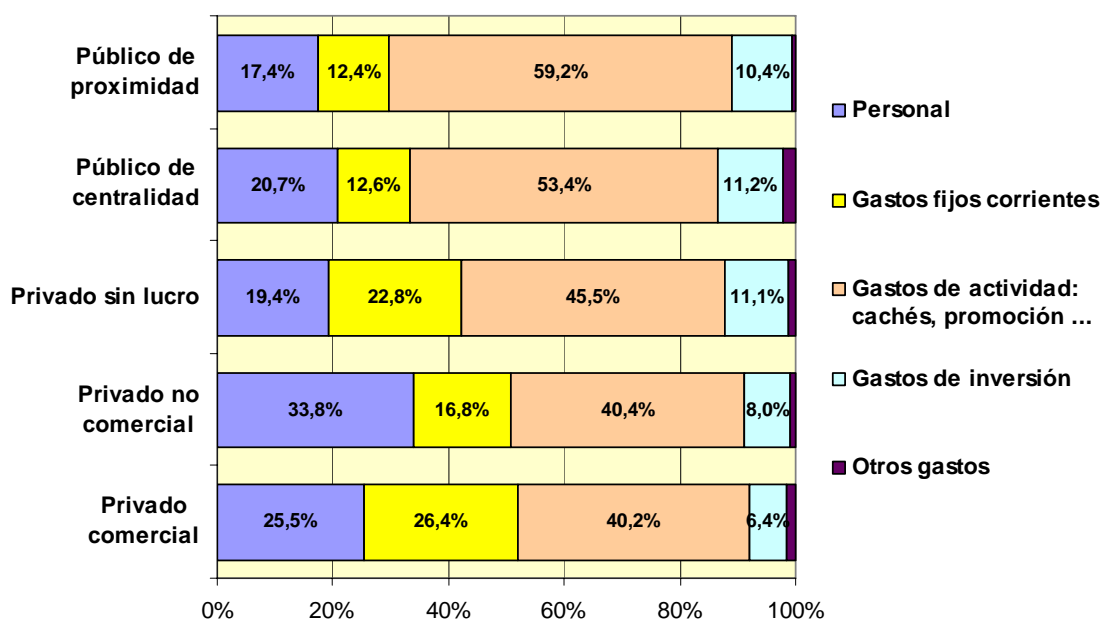
Presupuesto de gastos	< 25.000 hab.	25.000 - 50.000 hab.	50.000 - 200.000 hab.	200.000 - 1 M hab.	> 1 M hab.	Total
< 100.000 €	52,7%	12,6%	10,8%	11,4%	12,6%	100,0%
100.000 - 500. €	24,0%	24,0%	21,2%	16,3%	14,4%	100,0%
> 500. €	9,1%	7,3%	30,9%	18,2%	34,5%	100,0%
Total	36,2%	15,3%	17,5%	14,1%	16,9%	100,0%

En términos generales, la estructura de gastos de un recinto depende no solo de su tamaño y aporte financiero sino también del hecho que pueda compartir parte de sus costes con otras organizaciones de rango superior. Este es el caso de la mayoría de teatros de titularidad municipal, pues comparten algunos servicios (en especial suministros y otros gastos fijos corrientes) así como personal con la estructura central, siendo muy difícil desgajar que gasto corresponde a la entidad escénica. Su consecuencia es la dificultad para comparar estructuras de gasto entre organizaciones que contabilizan la totalidad de sus costes –las privadas– con otras –las públicas– que no lo hacen. Esta es la razón por la cual vamos a centrar el análisis en los recintos de titularidad y gestión privada.

En los recintos de gestión privada lucrativa, los gastos de actividad (pago de cachés y promoción principalmente) representa el 40% de los costes totales, mientras que el personal propio de la estructura es más importante en los teatros “no comerciales” que en los “comerciales”, en general de mayor tamaño y con mayores recursos propios. En

contraposición, las entidades sin afán de lucro, prefieren dedicar sus recursos –en general más escasos – en actividad y programación en lugar de mantener personal propio. Por su lado, los gastos de inversión son en términos relativos poco significativos.

Figura 2.25 Estructura de gastos según modelo de gestión del recinto



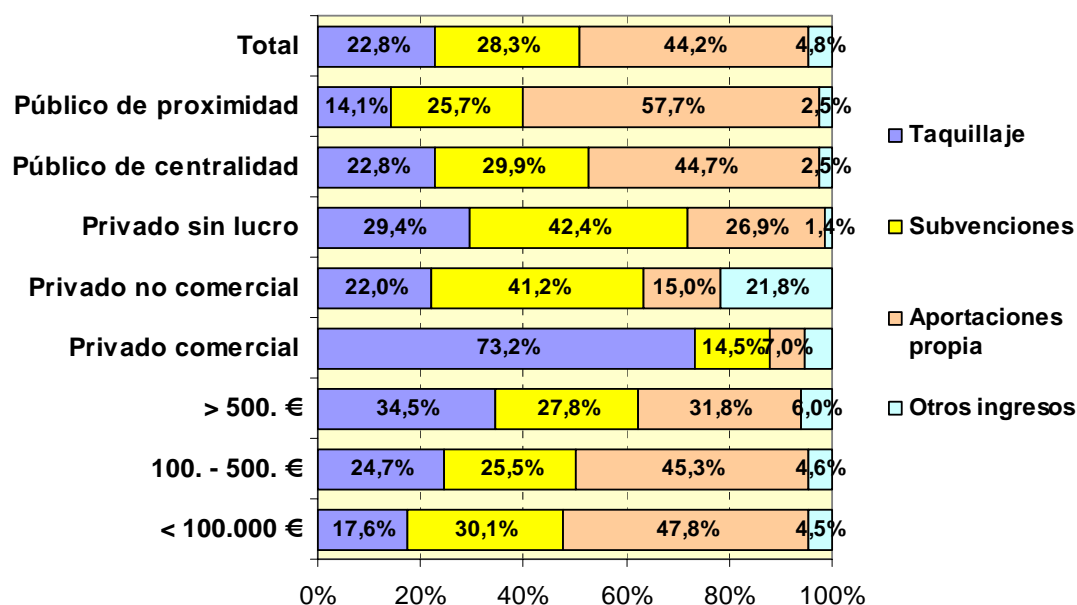
Por lo que respecta a la estructura de ingresos, cabe tener en cuenta el gran peso de las aportaciones procedentes de la propia institución, a fondo perdido o como inversión inicial. Esta significa de media el 44,2% del total de los ingresos debido a la elevada proporción de teatros públicos existentes. Las subvenciones de otras administraciones representan de media el 28,3% del total de ingresos disponibles, mientras que los ingresos de taquilla son el 22,8%. El 4,8% restante corresponde a ingresos por patrocinio, otro tipo de servicios, o fuentes no especificadas.

La estructura de dichos ingresos se transforma en función del modelo de gestión y la capacidad de gasto de cada recinto escénico. En líneas generales, cuanto mayor es el nivel de gastos de un espacio, mayores son sus ingresos de taquilla y menor es la aportación propia. En cambio, los ingresos por subvenciones y por atípicos no se ven

afectados por el nivel de gasto del teatro. De todas formas, para entender realmente el comportamiento representativo de los ingresos medios, es preferible fijarse en el modelo de gestión.

Tal como era lógico esperar, son los recintos públicos, seguidos por aquellos sin ánimo de lucro, los que mayor aportación propia a fondo perdido realizan. En cambio, los espacios sin ánimo de lucro y los teatros “no comerciales” son los que en términos relativos (evidentemente no en valor absoluto) mayor subvención externa obtienen. Estos últimos cuentan, además, con una tasa muy superior a la media de ingresos atípicos (el 21,8%). Finalmente, los recintos privados de tipo “comercial” muestran un abrumador predominio de ingresos de taquilla, que llega a alcanzar el 73,2% del total de ingresos del espacio.

Figura 2.27 Procedencia de los ingresos según tipología de recinto



La última cuestión sobre la situación económica de la exhibición escénica concierne a la percepción sobre la evolución reciente del sector. En el momento de realizar la encuesta, más de la mitad de los recintos escénicos consultados manifiestan incrementos de hasta un 10% de su estructura de gastos, y más de una tercera parte, por encima del 10%. Mientras que la percepción de disminución presupuestaria es expresada por una

pequeña minoría de recintos. Estos datos no hacen más que confirmar aquello que las estadísticas sobre la aportación pública al sector y las referencias de consumo ya avanzaban. La exhibición escénica española ha vivido en los últimos años una coyuntura financiera especialmente favorable.

Figura 2.26 *Previsión de la evolución de la estructura de gastos*

Evolución Gastos	Respecto al 2005	Respecto a hace 3 años
Incremento >20%	13,8	25,6
Incremento 10-20%	28,6	28,9
+/- 10%	53,7	41,0
Decremento 10-20%	2,5	2,2
Decremento >20%	1,4	2,2
Total	100,0	100,0

3. UNIDADES DE PRODUCCIÓN Y ECONOMÍA DE LA PRODUCCIÓN ESCÉNICA

3.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA PRODUCCIÓN ESCÉNICA EN ESPAÑA

3.1.1. Las unidades de producción, entre el amateurismo y la profesionalización

El tamaño medio de las unidades de producción en España, medido a partir de su presupuesto de gastos anual, es muy pequeño. Cabe tener en cuenta que, tal como se recoge en el apartado sobre metodología del primer capítulo, los criterios mínimos para incluir una compañía o empresa en el estudio eran mantener una actividad escénica remunerada, haber producido un espectáculo en los últimos tres años, y disponer de un presupuesto de gastos superior a los 25.000 Euros. Tal como se ha comentado, solo un 36,5% del censo inicial disponible en la base de datos del Centro de Documentación Teatral cumplía con estos criterios, hecho especialmente llamativo. ¿Quiere esto decir que en España existe más voluntad que capacidad real de producir artes escénicas de forma estable, solvente y profesional?

Pero lo más significativo, es que casi la mitad de las unidades de producción analizadas, y que por lo tanto cumplen los criterios ya reseñado, no alcanzan los 50.000 Euros de presupuesto de gastos, cosa que las sitúa casi por debajo del umbral de lo que podría entenderse por profesionalidad. Los dos segmentos siguientes, entre 50 y 100 mil Euros, y entre 100 mil y medio millón, agrupan respectivamente un 26% de las unidades de producción analizadas, mientras que las empresas con un presupuesto de gastos superior al medio millón de Euros apenas superan el 2% de las unidades encuestadas.

Al cruzar el presupuesto de gastos por la comunidad autónoma de residencia, el perfil de las compañías se modifica ligeramente. Es en las comunidades de Madrid y Cataluña donde el porcentaje de unidades de producción con gastos medianos-altos y altos (es decir, de más de 100.000 Euros al año) es mayor, aunque también abundan compañías de pequeño tamaño. Llama la atención que en las comunidades medianas (Andalucía, Castilla y León, Euskadi, Galicia y Valencia) es donde se da el mayor porcentaje de empresas escénicas con una débil estructura de gastos (entre 25.000 y

50.000 Euros al año). La causa probable es que al tener suficiente mercado en sus propias comunidades puede sobrevivir con un tamaño medio muy pequeño. En cambio, en las autonomías menos pobladas la proporción de productoras con un gasto mediano-pequeño (entre 50.000 y 100.000 Euros anuales) es mayor, derivado de la necesidad de buscar actuaciones fuera de su territorio.

Figura 3.1 *Presupuesto de gastos según comunidad autónoma*

Nivel gastos de la unidad	Cataluña y Madrid	And, Val, Gal, Cas-L, Eus	resto CCAA < 2M hab.	Total
25. - 50.000€	43,1%	51,7%	42,3%	46,1%
50. - 100.000€	25,9%	22,8%	32,1%	25,9%
100. - 500.000€	28,2%	23,4%	24,4%	25,7%
> 500.000€	2,7%	2,1%	1,3%	2,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

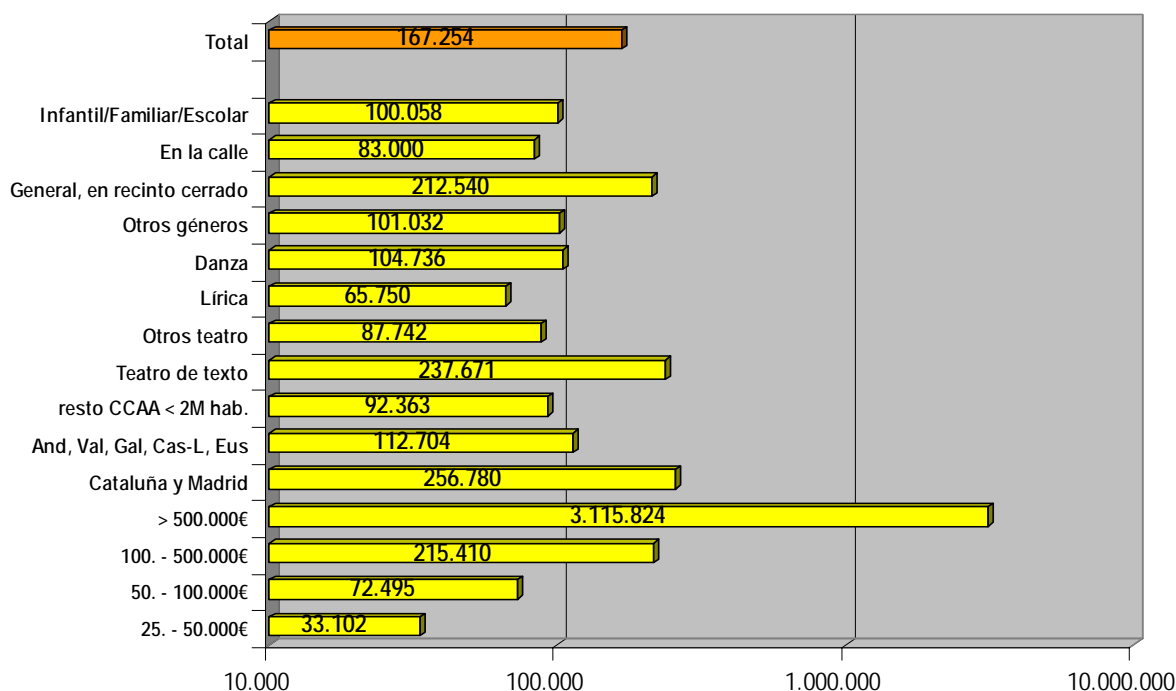
Para contrastar dichos datos, se ha calculado el gasto medio declarado por distintas agrupaciones de unidades de producción. El gasto medio, más allá de su mayor o menor distribución, nos aporta una buena aproximación para comparar tipologías de unidades de producción entre si. Para ello se ha utilizado una escala logarítmica.

El gasto medio se sitúa en los 167.254 Euros por unidad de producción en el año 2007. En relación al público objetivo, las unidades de producción que dirigen su obras a un público general se sitúan por encima de la media (212 mil Euros), mientras que las especializadas en teatro de calle se sitúan de media a la mitad del promedio (83 mil Euros); las compañías con espectáculos para público infantil, familiar o escolar, tienen de media un presupuesto de gasto algo superior.

Por géneros, la tipología dominante es el teatro de texto, con un promedio algo superior a la media (237 mil Euros), mientras que los restantes géneros escénicos (ópera de

bolsillo y zarzuela semiprofesional incluida) se sitúan a menos de la mitad del promedio del sector.

Figura 3.2 *Presupuesto medio de gastos según público al que va dirigido el espectáculo, género, comunidad autónoma de residencia y presupuesto de gastos (escala logarítmica)*



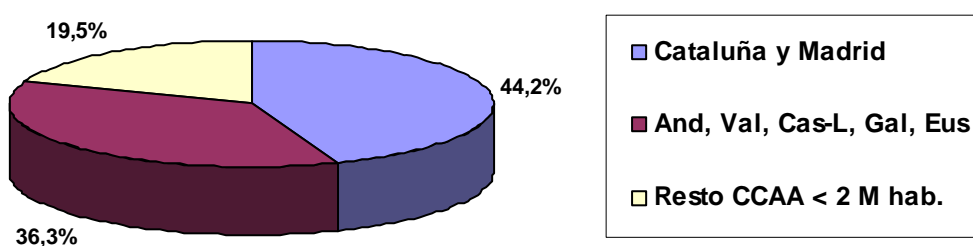
Por comunidades autónomas, el gasto medio no difieren excesivamente de los datos por intervalos ya analizados, aunque las unidades de producción de Madrid y Cataluña (256 mil Euros) superan con mucho el gasto medio de las unidades de producción ubicadas en las restantes de comunidades autónomas de más de dos millones de habitantes (cuyo gasto medio es de 112 mil Euros) y aún más el gasto medio de las empresas de comunidades de menos de dos millones de habitantes (92 mil Euros) pues la presencia de las grandes empresas del sector en las dos principales capitales escénicas españolas marca una significativa diferencia con el resto de España. Dicha correlación se intensifica cuando se analiza el gasto medio por intervalo de gasto. Así, el gasto medio

anual de las empresas con un gasto anual superior a 500.000 Euros, se sitúa en 3,1 millones de Euros. Las empresas medianas-grandes gastan una media de 215 mil Euros, las medianas-pequeñas 72 mil Euros, y las más pequeñas 33 mil Euros anuales.

3.1.2. Características generales de las unidades de producción

A lo largo de los últimos años, la producción escénica ha tendido a descentralizar su residencia en la medida que se consolidaban circuitos a escala autonómica y crecía el número de teatros municipales con programación estable a lo largo del año. De todas formas, casi la mitad de las compañías o empresas de producción escénica con actividad profesional estable tienen su sede en Cataluña y en Madrid, allí donde, por otra parte, es mayor la densidad de teatros y más frecuentes los estrenos de mayor relieve.

Figura 3.3 *Ubicación de las unidades de producción (%)*

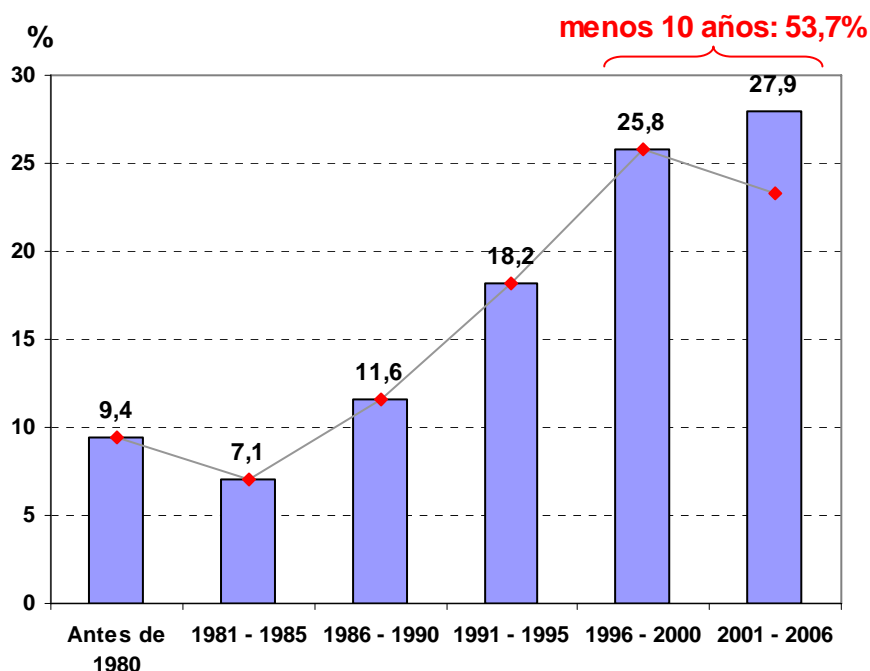


La ya mencionada consolidación de los circuitos de programación pública y el incremento de los presupuestos públicos de apoyo al sector a escala de la gran mayoría de comunidades autónomas ha potenciado el desarrollo de numerosas unidades de producción a lo largo de la geografía española. De esta forma, en las restantes cinco comunidades más pobladas (Andalucía, Valencia, Castilla y León, Galicia y Euskadi) se

ubica algo más de un tercio del total de compañías existentes, y en las comunidades con menos de dos millones de habitantes, el 19,5% restante.

Otra magnitud que confirma el recién proceso de expansión de la actividad de producción a lo largo del territorio español, es el año de fundación de las compañías y empresas. El dato más significativo es que más de la mitad de las unidades de producción encuestadas tiene menos de diez años de vida, dinamismo que comparten con los festivales analizados. Dicha proporción se incrementa hasta el 71,9% si se consideran aquellas con menos de 15 años. En el periodo 2001-2006 continúa aumentado la aparición de nuevas productoras, aunque a un ritmo algo inferior.³ Aun y la extrema juventud de buena parte de las unidades de producción activas, un 9,4% son anteriores a 1980, cifra que corresponde a aquellas compañías históricas que han sabido mantenerse gracias a su calidad y prestigio.

Figura 3.4 Año de fundación del las unidades de producción (%)



³ Si el último periodo considerado fuera de cinco años en lugar de seis, la proporción de este último quinquenio sobre el total correspondería a un 23,3%, tal como se muestra en el gráfico con la línea de tendencia.

Solo en las comunidades autónomas de menos de dos millones de habitantes la proporción de productoras activas creadas en los últimos seis años se reduce en más de la mitad, quizás por la saturación del propio mercado regional. En cambio, y como era de esperar, casi todas las empresas que facturan por encima del medio millón de Euros tienen más de diez años.

Uno de los datos más positivos del nivel de profesionalización de la producción escénica en España se refiere a la titularidad jurídica de sus unidades. Aun y el escaso tamaño económico medio de las mismas, un 53% se organizan como sociedad mercantil, a la que hay que sumar el 16% que son cooperativas, sociedades anónimas laborales u otras parecidas. La creciente presión fiscalizadora de la administración, junto a los escasos beneficios fiscales de que disfrutaban las entidades sin fines de lucro en relación a otros países (por ejemplo Estados Unidos), explican la forma jurídica mercantil como la dominante en el caso español.

Figura 3.5 Titularidad de la gestión según presupuesto de gastos

Titular gestión	25.000 - 50.000€	50.000 - 100.000€	100.000 - 500.000€	> 500.000€	Total
Sociedad mercantil	35,8%	58,2%	75,7%	100,0%	53,4%
Coop, SAL u otras	15,8%	20,0%	15,0%		16,3%
Trabajador autónomo	29,5%	18,2%	6,5%		20,0%
Asociación	18,9%	3,6%	2,8%		10,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Por su lado, solo una quinta parte de las unidades de producción analizadas es de titularidad de un trabajador autónomo, y un escaso 10% son asociaciones sin fines de lucro. En ambos casos cuanto menor es la entidad económica de las unidades de producción, mayor es la frecuencia de ambas opciones. En cambio, la totalidad de las productoras con un presupuesto de gastos superior al medio millón de Euros son empresas mercantiles, el 76% de las entre 100 y medio millón, y el 58% de las de más de 50.000 Euros.

En consonancia con otros datos ya comentados, es en Madrid y Cataluña donde el porcentaje de unidades de producción establecidas como sociedad mercantil es mayor. En las comunidades de menos de 2 millones de habitantes el porcentaje de unidades de producción en régimen de asociación es más elevado (el 16,0%, frente al 10,3% de media del conjunto del país). Pero quizás lo más significativo es la gran homogeneidad de comportamientos con independencia del lugar de residencia.

Figura 3.6 Titularidad de la gestión según comunidad autónoma de residencia

Titular gestión	Cataluña y Madrid	And, Val, Gal, Cas-L, Eus	resto CCAA < 2M hab.	Total
Sociedad mercantil	56,5%	51,7%	49,4%	53,4%
Coop, SAL u otras	16,8%	17,9%	12,3%	16,3%
Trabajador autónomo	19,0%	19,9%	22,2%	20,0%
Asociación	7,6%	10,6%	16,0%	10,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Desde una perspectiva artística, el género escénico más común en España es el teatro de texto, alcanzando dicha especialización algo más de la mitad de las unidades de producción encuestadas. Casi un tercio consagran, de manera prioritaria, sus producciones a otros géneros teatrales (tales como el teatro visual, musical, de objetos u otros). El exiguo margen restante lo ocupan las producciones de danza (4,3%), lírica (2,9%), u otros géneros, como son el circo u otros espectáculos parateatrales (7,2%). La escasa proporción de compañías profesionales de danza en relación a la abrumadora actividad teatral en España confirma la debilidad del mercado coreográfico analizado en el capítulo anterior de este estudio.

La preeminencia del teatro de texto se incrementa al preguntar a las unidades escénicas sobre su género secundario, pues al 53,8% inicial se le agrega un 11,8%. Llama la atención el elevado número de unidades de producción que desarrollan el teatro musical como género secundario (un 9,9%, frente al 5% que lo considera como principal). Así mismo, el que aumente el número de unidades de producción dedicadas a la ópera como actividad secundaria (un 2,9%), con respecto a las que la consideran actividad principal

(el 1,0%), podría indicar que en este segmento, las unidades de producción intercalan producciones de ópera con otras producciones.

Figura 3.7 Género escénico principal y secundario

Género	%	Subgénero	Principal	Secundario
Teatro de texto	53,8%	Teatro texto	53,8%	11,8%
Otros teatro	31,7%	Teatro visual	6,3%	7,9%
		Otros tipos teatro	11,3%	15,1%
		Teatro musical	5,0%	9,9%
		Teatro de objetos	9,1%	6,7%
Lírica	2,9%	Ópera	1,0%	2,9%
		Zarzuela	1,7%	1,4%
		Otros lírica	0,2%	0,2%
Danza	4,3%	Danza contemporánea	2,6%	1,9%
		Otros danza	1,7%	2,0%
Otros géneros escénicos	7,2%	Parateatrales circo	2,9%	1,0%
		Otros parateatrales	2,4%	1,9%
		Multigénero	1,9%	1,0%
Total	100,0%		100,0%	

3.2. LOS MODELOS DE PRODUCCIÓN Y FINANCIACIÓN ESCÉNICA

3.2.1. Nivel de actividad y modelos de negocio de la producción escénica

La actividad escénica media de las unidades de producción españolas se sintetiza en 1,16 producciones estrenadas anualmente, una media de 3,79 espectáculos distintos anuales representados y 88 funciones representadas. En función del presupuesto de gastos de la unidad dichas medias varían significativamente. Así, la media anual de espectáculos estrenados por parte de las compañías más pequeñas es de 0,99 mientras que llega a alcanzar los 2 en las grandes empresas de producción. Cabe tener en cuenta, sin embargo, que una cosa es la capacidad de producción de una empresa y otra la explotación que sea capaz de realizar de dicha obra; es decir, el número de representaciones de la misma.

Figura 3.8 Media anual de producciones y representaciones por presupuesto de gastos de la unidad

Nivel gastos de la unidad	Media anual espectáculos estrenados	Media anual espectáculos representados	Media anual representaciones
25. - 50.000€	0,99	3,46	66
50. - 100.000€	1,15	3,70	80
100. - 500.000€	1,41	4,37	126
> 500.000€	2,00	4,63	217
Total	1,16	3,79	88

Otro dato significativo es la media anual de espectáculos representados (el número de espectáculos que la unidad de producción mantiene activos). Este pasa de los 3,46 de media en el caso de pequeñas unidades de producción escénica a 4,63 en las grandes empresas. Cabe tener en cuenta que en uno y otro caso nos encontramos con realidades muy distintas entre sí, pues mientras un compañía especializada en teatro para niños

puede tener distintas producciones activas, un empresa con un espectáculo de gran éxito puede tener solo en activo una o dos producciones.

Finalmente, la media anual de representaciones acusa –tal como sea comentado – las mayores diferencias entre grandes y pequeñas empresas de producción, partiendo de 66 funciones de media en las unidades de producción con un gasto anual de menos de 25.000 Euros, y llega a 217 funciones medias realizadas por las unidades de producción con un gasto superior a los 500.000 Euros. Es lógico pero asimismo significativo que las tres medias que miden el vigor de una unidad de producción crezcan conforme lo hace la capitalización de la misma.

Figura 3.9 *Media anual de producciones y representaciones por género escénico*

Género	Media anual espectáculos estrenados	Media anual espectáculos representados	Media anual representaciones
Teatro de texto	1,23	3,46	89
Otros teatro	0,97	3,98	103
Lírica	1,31	7,23	33
Danza	1,86	3,42	47
Otros géneros	1,03	4,28	64
Total	1,16	3,79	88

Por lo que respecta a los distintos géneros escénicos, es notorio el escaso valor de la media anual de representaciones de los espectáculos líricos así como de la danza. Cabe tener en cuenta que la lógica de programación dominante combinando fragmentos o coreografías distintas en cada espectáculo, pero repitiendo muchas de ellos en los distintos espectáculos. Esta distinta forma de estructurar una programación dificulta la comparación con el teatro de texto con una programación de una única obra por espectáculo. Por esta razón tanto la lírica como la danza registran las medias anuales más altas de espectáculos distintos representados o estrenados.

Figura 3.10 Difusión territorial de las representaciones

CCAA	Media espectáculos estrenado	Media espectáculos representados	Media representaciones
Cataluña y Madrid	1,2	4,4	10
And, Val, Gal, Cas-	1,0	3,1	7
L,	1,1	3,4	7
resto CCAA < 2M			
hab			
Total	1,1	3,7	8

En lo referente a la comunidad autónoma de residencia, las principales diferencias se dan entre la capacidad de producción y difusión media de las unidades de producción ubicadas en Madrid y Cataluña respecto a las residentes en el resto del país. La media anual de espectáculos estrenados es solo algo superior, pero tanto la media anual de espectáculos representados, como la media anual de representaciones son claramente superiores.

En cambio, hay pocas diferencias remarcables entre las compañías radicadas en el resto de comunidades autónomas, quizás solo la ya señalada mayor dimensión relativa de las unidades de producción situadas en las comunidades de menor tamaño respecto a las cinco comunidades autónomas medianas.

3.2.2. Modelos de producción y estructura del presupuesto de ingresos y gastos

Para entender los distintos modelos de producción económica es necesario fijar la mirada tanto en los presupuestos de ingresos y gastos de las unidades de producción escénica como en la responsabilidad que adquieren en términos de producción propia o coproducción. Del total de 4,09 espectáculos vivos que mantenían de media en el año 2006 las compañías y empresas escénicas, 3,62 eran de producción propia, 0,4 en coproducción ejecutiva o financiera con otros socios (festivales, centros de producción públicos, otras empresas), y un escaso pero significativo 0,08 producción ejecutiva a cuenta de terceros.

Figura 3.11 Modelos de producción financiera por presupuesto de gastos de la unidad

Nivel gastos de la unidad	Producción propia	Producción ejecutiva a cuenta de 3º	Coproducción ejecutiva	Coproducción financiera	Total espectáculos vivos 2006
25. - 50.000€	3,54	0,02	0,17	0,02	3,75
50. - 100.000€	3,67	0,05	0,27	0,07	4,06
100. - 500.000€	3,72	0,20	0,42	0,36	4,70
> 500.000€	3,67	0,11	0,11	0,56	4,44
Total	3,62	0,08	0,26	0,13	4,09

Aunque la producción propia sigue siendo la fórmula más extendida en las artes escénicas españolas, empiezan a emerger nuevos modelos de producción y financiación. Cabe decir, sin embargo, que sólo las unidades de producción de tamaño mediano-grande y las grandes se asocian para la coproducción de espectáculos. De entre las distintas fórmulas, la coproducción ejecutiva es la más practicada. La escasa incidencia de los modelos de coproducción financiera en el sector de las artes escénicas españolas, con la excepción de la danza, informa de que éste aún no ha sido capaz de atraer modelos de inversión externa más que de forma testimonial.

Figura 3.12 Modelos de producción financiera por género escénico

Género	Producción				Total espectáculos vivos 2006
	Producción propia	ejecutiva a cuenta de 3º	Coproduc. ejecutiva	Coproduc. financiera	
Teatro de texto	3,14	0,12	0,32	0,10	3,69
Otros teatro	4,00	0,04	0,20	0,13	4,38
Lírica	7,60	0,00	0,00	0,00	7,60
Danza	2,78	0,00	0,39	0,67	3,83
Otros géneros	4,73	0,00	0,07	0,00	4,80
Total	3,62	0,08	0,26	0,13	4,09

Por géneros no se dan muchas diferencias, a excepción del ya comentado caso de la danza. En el caso de la lírica, conformado especialmente por pequeñas productoras de zarzuela, el propio concepto de producción cambia pues el repertorio intenta ser amplio para dar respuesta a una demanda muy específica.

Otra de las variables significativas para comprender la estructura económica de una unidad de producción es la de personal ocupado. La mayoría de compañías acostumbran a emplear a lo largo del año entre 3 y 9 trabajadores equivalentes a tiempo completo en los momentos de mayor actividad. Dichas cifras descienden en los momentos de poca actividad, cuando se diseña una producción o no se está en gira. Entre las unidades de producción que cobran por sus espectáculos es muy extraño que su personal sea voluntario, y cuando se da es entre compañías de muy poca capacidad presupuestaria.

Figura 3.13 *Ocupados por presupuesto de gastos de la unidad*

Ocupados equiv. jorn. completa	25.000 - 50.000€	50.000 - 100.000€	100.000 - 500.000€	> 500.000€	Total
1 - 2 ocupados	11,1%	5,5%	2,8%		7,2%
3 - 5 ocupados	43,7%	43,1%	11,2%		34,2%
6 - 9 ocupados	25,8%	33,9%	44,9%	33,3%	33,0%
10 - 25 ocupados	14,2%	11,9%	37,4%	44,4%	20,2%
26 - 50 ocupados	2,6%	2,8%	3,7%	11,1%	3,1%
> 50 ocupados		1,8%		11,1%	0,7%
0 o todos voluntarios	2,6%	0,9%			1,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Obviamente, cuanto mayor es el volumen de gasto que puede asumir una estructura, mayor será el número de trabajadores que empleará. El grupo de unidades de producción con un gasto anual de entre 25.000 y 50.000 Euros, al igual que el grupo de unidades de producción con un gasto anual de entre 50.000 y 100.000 Euros, tienden a contratar entre 3 y 5 personas. Las unidades de producción con un gasto de entre

100.000 y 500.000 Euros al año forman estructuras de entre 6 y 9 miembros mayoritariamente. Las unidades de producción con gastos anuales de más de 500.000 Euros suelen agruparse en organismos de entre 10 y 25 personas. Más del 65% de las unidades de producción encuestadas tienen en nómina entre 3 y 9 empleados.

En consonancia con los datos precedentes, la residencia en una u otra comunidad autónoma solo modifica ligeramente el número de ocupados medios en la medida que la tipología de empresas allí asentadas presenta características propias.

Figura 3.14 Ocupados por comunidades autónomas

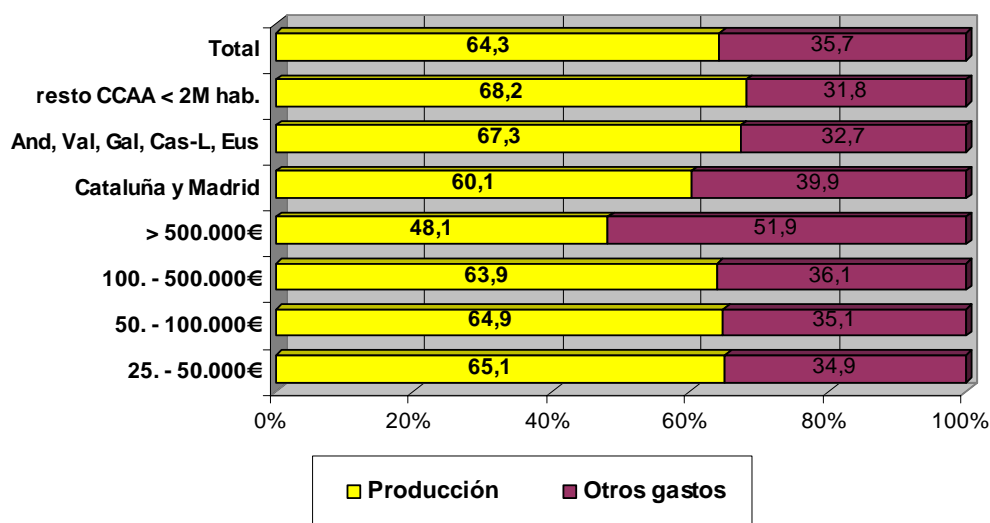
Ocupados equiv. jorn. completa	Cataluña y Madrid	And, Val, Gal, Cas-L, Eus	resto CCAA < 2M hab.	Total
1 - 2 ocupados	6,0%	7,3%	9,9%	7,2%
3 - 5 ocupados	35,0%	28,5%	43,2%	34,2%
6 - 9 ocupados	30,1%	35,8%	34,6%	33,0%
10 - 25 ocupados	21,9%	24,5%	8,6%	20,2%
26 - 50 ocupados	4,4%	2,6%	1,2%	3,1%
> 50 ocupados	1,6%			0,7%
0 o todos voluntarios	1,1%	1,3%	2,5%	1,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Son las unidades de producción radicadas en las comunidades de Cataluña y Madrid las que presentan mayores promedios en las acotaciones correspondientes a un número de trabajadores alto y muy alto, esto es, en Cataluña y Madrid hay mayor densidad de empresas escénicas con muchos empleados que en las otras comunidades autónomas. Del mismo modo, en las comunidades autónomas pequeñas (de menos de dos millones de habitantes) es más alto el porcentaje de unidades de producción que recurre a voluntarios y que contrata un número reducido de trabajadores.

La unidad de producción media destina dos terceras partes de sus recursos a los gastos de producción, y el resto a otros gastos. Analizando este dato por comunidades

autónomas, cabe destacar que mientras las empresas escénicas ubicadas en Madrid y Cataluña tienden a aplicar un 60,3% de su presupuesto a gastos de producción, en el resto de comunidades de más de dos millones de habitantes, esta media asciende al 67,3% y en las restantes comunidades alcanza el 68,2%. Aplicando los mismos parámetros según el nivel de gasto de las unidades de producción, se aprehende que la distribución del gasto de las empresas pequeñas, medianas-pequeñas y medianas-grandes es coincidente con el de la unidad de producción media (dos terceras partes del gasto son para la producción), mientras que para las grandes productoras escénicas, el porcentaje se reduce al 49,0%. El motivo de las diferencias que presentan estas organizaciones es el mismo que explica las divergencias en los porcentajes del personal artístico contratado, frente al técnico o de gestión: cuanto mayor es la unidad de producción, mayor es también la estructura de la que se dota.

Figura 3.15 Estructura del presupuesto de gastos



Para estimar la actual coyuntura del sector, se preguntó a las empresas de producción cual era la evolución de su presupuesto de gastos. La estimación realizada invitaba, en el momento de realización de la encuesta –verano/otoño de 2007 – al optimismo, ya que casi un 42% afirma haber aumentado su volumen de gastos en el último año por encima del 10%, y casi el 60% asegura haberlo aumentado a lo largo de los últimos 3 años. En

contraposición, son muy pocos los que admiten decrementos del nivel de gastos a lo largo del último año o de los tres precedentes. Estos resultados no difieren excesivamente del expresado por los recintos de exhibición y los festivales en sus respectivos cuestionarios.

Figura 3.16 *Previsión de la evolución del presupuesto de gastos*

Evolución Gastos	Respecto al 2005	Respecto a hace 3 años
Incremento >20%	13,5	24,0
Incremento 10-20%	28,6	34,6
+/- 10%	45,7	28,1
Decremento 10-20%	6,3	3,4
Decremento >20%	1,9	1,7
Total respuestas	95,9	91,8
ns/nc	4,1	8,2
Total	100,0	100,0

Por lo que atañe a la estructura de ingresos, el 75,5% de los mismos proceden de media del caché cobrado de los espectáculos. Los ingresos por taquillaje representan de media el 9,1%, mientras que los derechos de producción y otros ingresos de la unidad de producción significan respectivamente el 0,3% i el 2,3% respectivamente. En contra de lo que muchos piensan, el conjunto de subvenciones directas solo representan el 12,8% de los ingresos de una compañía escénica media.

Así, pues, las unidades de producción dependen económicamente de forma mayoritaria de su capacidad por vender sus obras a los teatros y festivales. Aunque buena parte de ellos sean de titularidad pública, los recursos no vienen de forma graciable como ayuda a fondo perdido para apoyar al sector, sino como una necesidad de los recintos para llenar de programación sus espacios. De todos modos, el mecanismo de retribución mayoritario, permite a las compañías reducir el riesgo pues quien cubre con el déficit entre ingresos de taquilla y costes de exhibición son los teatros.

Figura 3.17 Estructura de ingresos por presupuesto de gastos de la unidad

Nivel gastos de la unidad	Caché	Taquillaje	Subvención	Derecho de producción	Otros ingresos	Total
25. - 50.000€	79,4	7,6	10,8	0,2	2,0	100,0
50. - 100.000€	76,9	9,1	12,4	0,4	1,1	100,0
100. - 500.000€	68,7	11,1	16,5	0,2	3,6	100,0
> 500.000€	49,8	19,7	13,2	1,7	15,7	100,0
Total	75,5	9,1	12,8	0,3	2,4	100,0

Conforme mayor es el gasto que genera una unidad de producción menor es el porcentaje de sus ingresos proveniente del caché y mayor el derivado de la taquilla. Las grandes empresas perciben una cantidad significativa por derechos de producción y otros ingresos (como puede ser el patrocinio). Los ingresos por subvenciones suponen un porcentaje similar para todas las categorías de unidades de producción.

Figura 3.18 Estructura de ingresos por comunidades autónomas

CCAA	Caché	Taquillaje	Subvención	Derecho de producción	Otros ingresos	Total
Cataluña						
Madrid	70,9	12,4	13,3	0,0	3,4	100,0
And, Val, Gal, Cas-L, Eus	77,8	6,9	12,6	0,6	2,2	100,0
resto CCAA < 2M hab.	81,4	5,9	12,0	0,1	0,6	100,0
Total	75,5	9,1	12,8	0,3	2,4	100,0

En consonancia con lo observado respecto otras variables, las unidades de producción con sede en Madrid y Cataluña se distinguen por una mayor aportación de los ingresos de taquilla (12,3%) y el conjunto de otros ingresos, reduciendo ligeramente la aportación vía caché.

Figura 3.19 Estructura de ingresos por género

Género	Caché	Taquillaje	Subvención	Derecho de producción	Otros ingresos	Total
Teatro de texto	71,7	11,1	14,9	0,2	2,1	100,0
Otros teatro	82,2	7,5	7,9	0,6	1,8	100,0
Lírica	73,9	6,1	16,5	0,0	3,5	100,0
Danza	65,5	3,1	24,2	0,0	7,2	100,0
Otros géneros	79,6	5,8	10,6	0,0	3,9	100,0
Total	75,5	9,1	12,8	0,3	2,4	100,0

Por géneros, la lírica y la danza (y más ésta última) tienen un mayor aporte en términos relativos de las subvenciones así como de otros ingresos. La menor demanda de estos géneros, así como la menor dimensión en términos absolutos de las unidades especializadas en dichos géneros podría ser la causa de esta singularidad.

Figura 3.20 Estructura de ingresos por públicos

Público	Caché	Taquillaje	Subvención	Derecho de producción	Otros ingresos	Total
General, en recinto cerrado	70,4	10,9	16,3	0,1	2,3	100,0
En la calle	85,5	4,6	5,5	1,2	3,3	100,0
Infantil/Familiar /Escolar	83,0	6,6	7,6	0,3	2,5	100,0
Total	75,5	9,1	12,8	0,3	2,4	100,0

Finalmente y en relación a la tipología dominante de público objetivo de la compañía, constatamos que el teatro de calle tiene una tasa lógicamente pequeña de ingresos por taquilla y que las subvenciones representan sólo un 5,5% de sus ingresos. Algo parecido, con ingresos por caché superiores a la media, se da en las empresas escénicas que producen teatro para niños, familiar o escolar. En cambio el espectáculo escénico

que se exhibe fundamentalmente en recinto cerrado, ve crecer en los ingresos por subvención, así como en determinados casos, los procedentes del taquillaje.

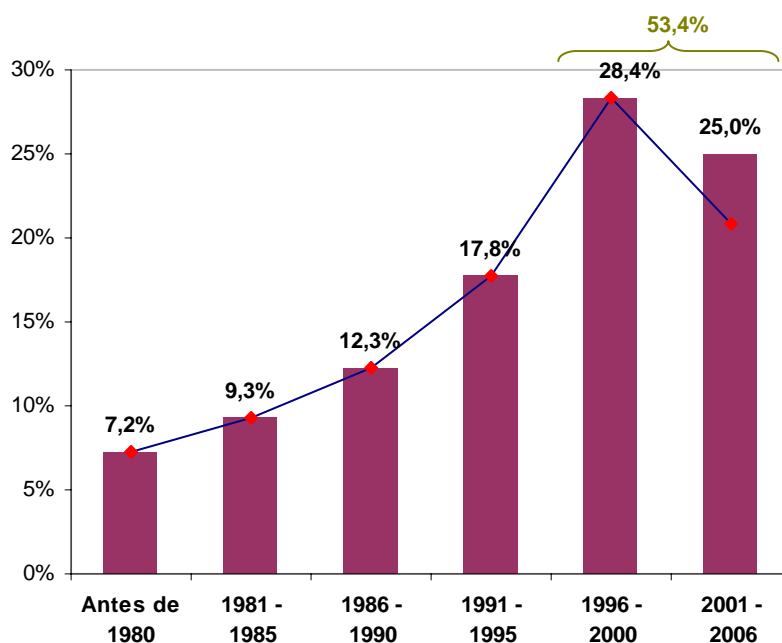
4. LOS FESTIVALES

4.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS FESTIVALES EN ESPAÑA

4.1.1. Perfil básico de los festivales en España

Como el conjunto de actividades escénicas, también los festivales son una actividad en pleno crecimiento en el conjunto de la geografía española, con un momento álgido en los últimos lustros del siglo XX. El 53,4% de los mismos tienen menos de diez años, y una cuarta parte menos de seis. La tendencia muestra una cierta desaceleración durante los últimos seis años pero solo el 7,1% de los festivales son anteriores al año 1980.⁴

Figura 4.1 Año de fundación del los festivales (%)

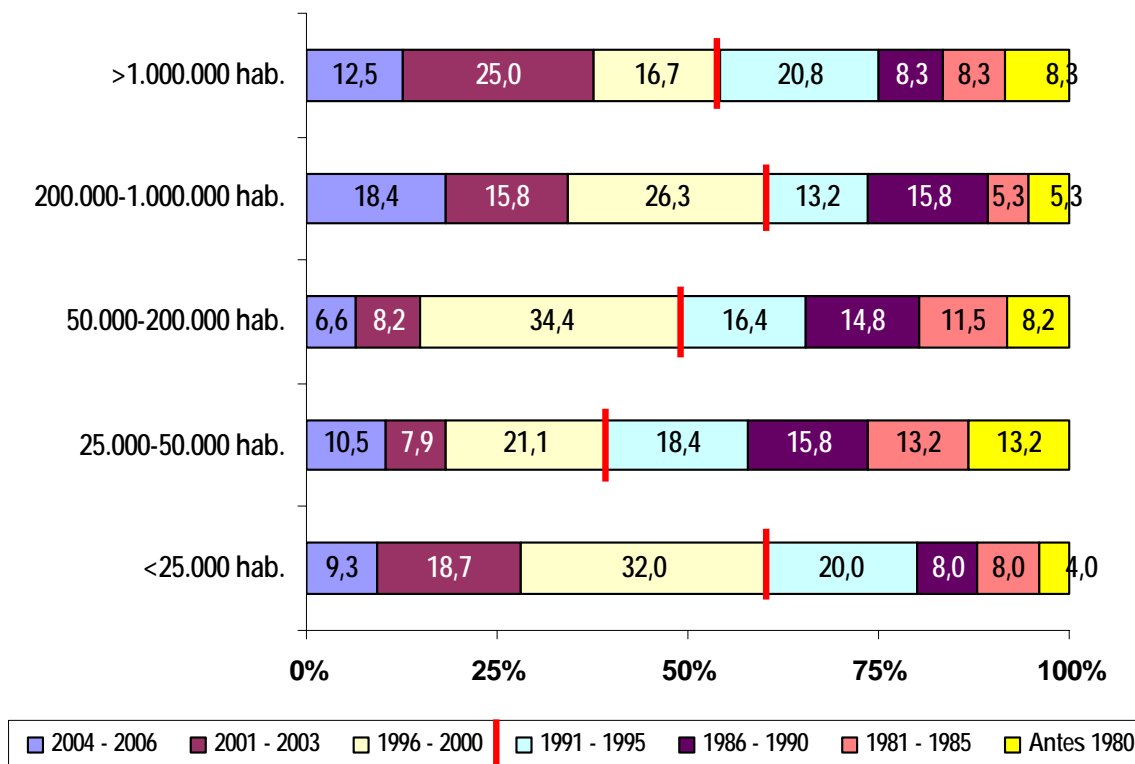


El dinamismo en la creación de festivales se da en todo tipo de municipios con independencia de su población, aunque son los municipios más turísticos, los ubicados en poblaciones de menos de 25.000 habitantes, o en las grandes ciudades aquellos que presentan un mayor porcentaje de festivales creados a partir del año 2000. Las razones

⁴ Si el último periodo considerado fuera de cinco años en lugar de seis, la proporción de este último quinquenio sobre el total correspondería a un 20%, tal como se muestra en el gráfico con la línea de tendencia.

del recién dinamismo en municipios de características tan dispares responden a lógicas perfectamente segregadas. En las poblaciones pequeñas, 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.

Figura 4.2 Año de fundación del festival según tamaño demográfico del municipio (%)



En las grandes ciudades, y muy en particular en Madrid y Barcelona, la eclosión de pequeños festivales de iniciativa independiente, a menudo de titularidad privado-lucrativa, poco tiene que ver con la comentada necesidad de los pueblos o ciudades pequeñas de concentrar sus energías en un único evento escénico al año. En las grandes capitales la oferta no solo se distribuye homogéneamente en lo largo de las distintas estaciones, sino que la diversidad de géneros y especialidades es notable. En estos casos los festivales nacen por una mezcla de razones, a menudo poco coordinadas entre

si. Por un lado, la iniciativa creativa de una gran diversidad de colectivos independientes con propuestas que quieren distinguirse de la programación de las sales estables, o de la propia necesidad de algunas salas de ofrecer ofertas particulares en determinados momentos del año. Por el otro lado, las ganas de sobresalir con una propuesta original ante la gran densidad de propuestas y mensajes mediáticos que dificultan en la gran ciudad el contacto del mundo escénico con sus potenciales audiencias. Por esta razón, la proporción de festivales catalanes o madrileños nacidos en los últimos seis años alcanza el 37,3%, frente al 25% de media. Como se ha comentado, muchos de estos pequeños festivales son de titularidad privada, a menudo lucrativa, aunque reciben fondos y apoyo indirecto de las instituciones públicas.

Figura 4.3 Año de fundación en función del titular del festival (%)

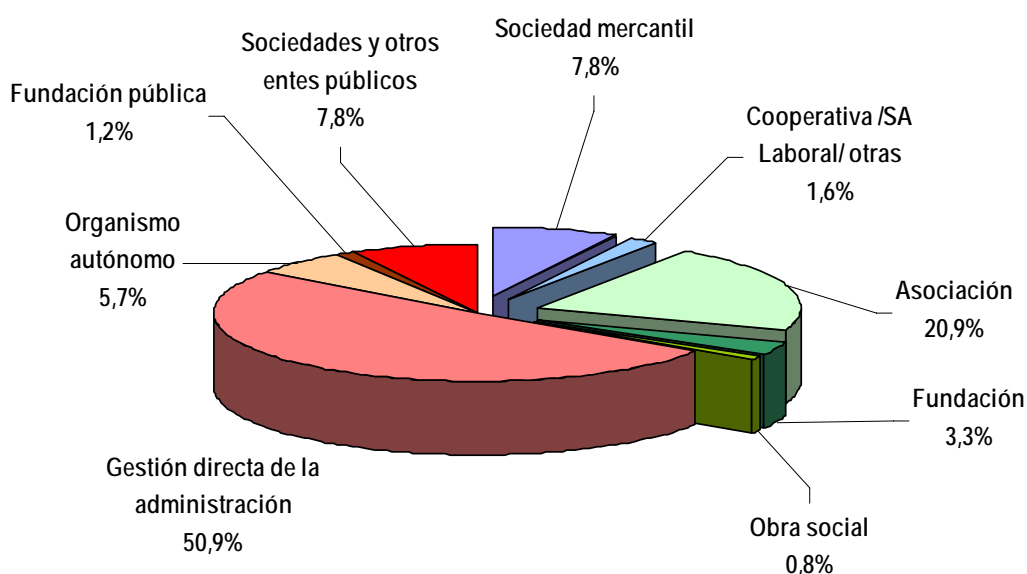
Año fundación	Privados con lucro	Privados sin lucro	Públicos	Total	Cataluña y Madrid
2004 - 2006	17,4%	10,7%	10,0%	10,9%	15,3%
2001 - 2003	26,1%	23,2%	8,7%	14,0%	22,0%
1996 - 2000	34,8%	21,4%	30,0%	28,4%	30,5%
1991 - 1995	21,7%	19,6%	16,0%	17,5%	13,6%
1986 - 1990		14,3%	14,0%	12,7%	8,5%
1981 - 1985		7,1%	11,3%	9,2%	5,1%
Antes 1980		3,6%	10,0%	7,4%	5,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

En general, la gran mayoría de festivales (un 65,2%) son de titularidad pública, mientras que un 25% responden a promotores privados sin fines de lucro, y el 9,8% restante son de titularidad de entidades privadas lucrativas (a veces empresas de escasa entidad creadas por el fundador o el colectivo que anima el festival con el objetivo de poderlo poner en marcha). Los festivales más antiguos, de mayor renombre y dimensión son fundamentalmente públicos, mientras que los festivales de titularidad privado-lucrativa son mayoritariamente, no solo mucho más recientes en el tiempo, sino también tienen menor reconocimiento y cuentan con un presupuesto más pequeño.

La titularidad del promotor del festival es claramente diferente en función del tamaño del municipio en el que se realiza. Las formas jurídicas privadas están más presentes en

los festivales de los municipios mayores. Por el contrario en los municipios de menos de 25.000 habitantes más de un 70% de los festivales son de titularidad pública. Estos datos explican la mayor presencia de las formas jurídicas privadas en los festivales catalanes y madrileños: un 14% con lucro y un 37% sin lucro, frente a un 9% y un 25% para el total de la muestra.

Figura 4.4 Festivales según forma jurídica de su titular (%)

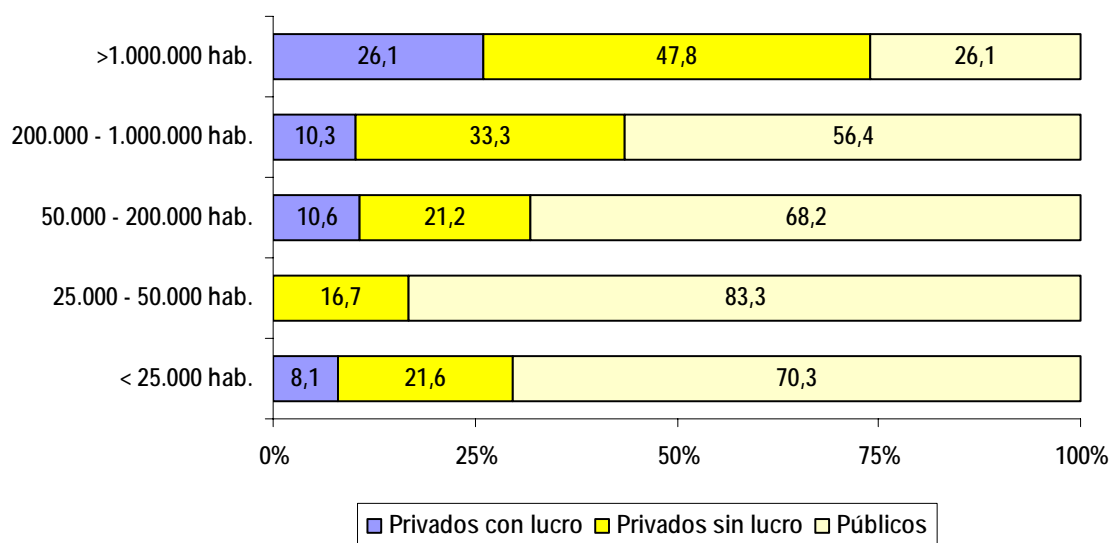


Entre los festivales de titularidad gubernamental predomina de forma muy general el modelo de gestión directa por parte de la administración, aunque también pueden ser gestionados por sociedades u otros entes públicos, así como por organismos autónomos de la propia administración. En todos estos caso es común externalizar parte de los servicios periféricos, pero solo una muy pequeña minoría, el 2,8% de los festivales de titularidad gubernamental, utilizan la fórmula de subcontratar íntegramente la gestión a una empresa privada de servicios culturales.

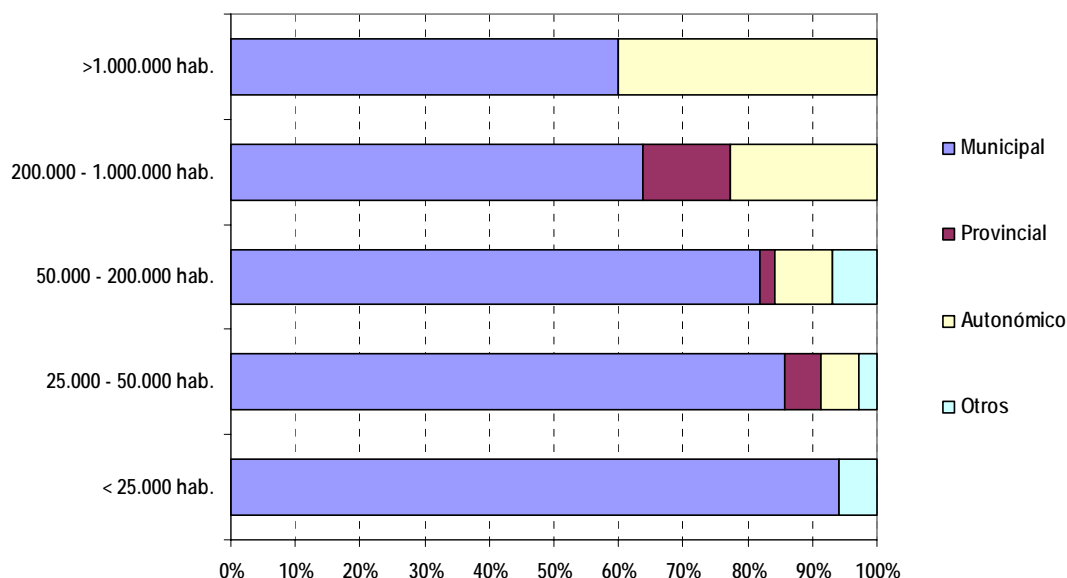
En el caso de los festivales de titularidad privada predominan (con un 21% del total) aquellos cuyo promotor y ente gestor es una asociación sin fines de lucro, siguiendo con un 7,8% los gestionados por una sociedad mercantil, y a mayor distancia los festivales dependientes de una fundación privada.

Por lo que respecta a los festivales de titularidad pública se ha analizado el nivel de gobierno responsable de su gestión. De éstos, un 83,5% son festivales de responsabilidad municipal. Este predominio municipal se mantiene en todos los festivales, aunque en el caso de los festivales más importantes o grandes se reduce ligeramente al 65,6%, con mayor presencia de la responsabilidad de las comunidades autónomas, mientras que aumenta en los más festivales pequeños, donde el 88,1% son municipales. Los festivales de titularidad pública en los que la comunidad autónoma es la administración responsable se concentran en las ciudades de mayor población (mayoritariamente las respectivas capitales). Así en el tramo de 200.000 a un millón de habitantes un 22,7% de los festivales públicos son autonómicos. En el caso de Barcelona y Madrid esta cifra se eleva hasta el 40%.

Figura 4.5 *Forma jurídica según el tamaño del municipio (%)*



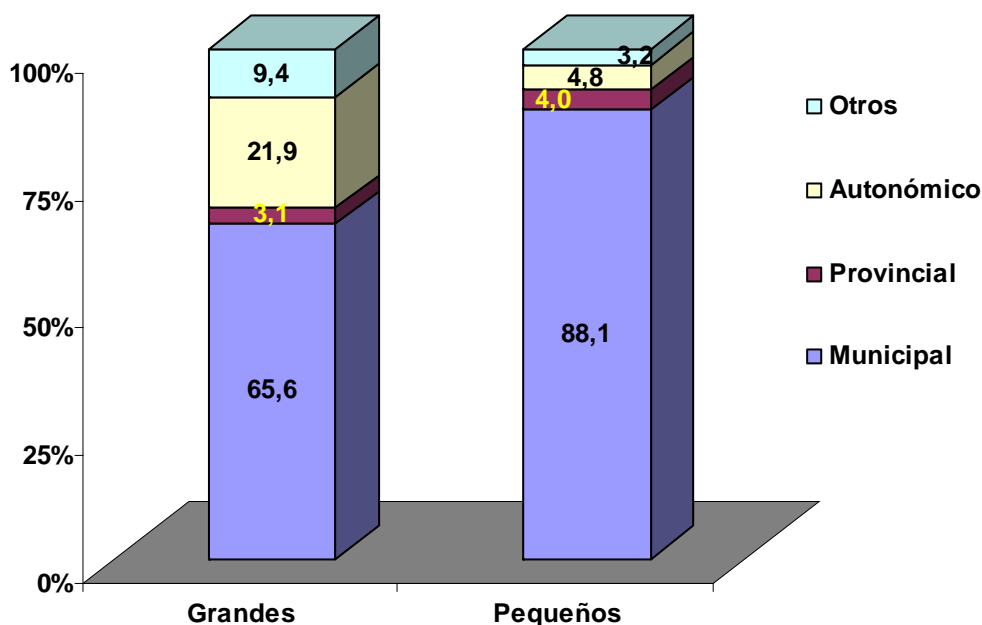
Igual que sucede con los recintos escénicos, como norma general puede decirse que cuanto mayor es un municipio, mayor diversidad se registra en la titularidad de la gestión de los festivales. Los casos con mayor contraposición son los de núcleos urbanos de entre 25 y 50 mil habitantes, donde el 83,3% de los festivales son de gestión pública, y las dos capitales escénicas, Madrid y Barcelona, donde los festivales en manos del sector público sólo alcanza el 26,1%

Figura 4.6 Festivales de titularidad pública según el tamaño del municipio (%)

Nuevamente, el diseño que se nos revela de los festivales repite los mismos patrones que los recintos escénicos. Cuanto mayor es el municipio, mayor casuística genera en el tipo de titularidad. O lo que es lo mismo, menor es el porcentaje de festivales organizados por consistorios municipales y mayor el de gestionados por entidades públicas mayores.

Este comportamiento diferenciado se repite en función del tamaño del festival. Las administraciones autonómicas y centrales centran sus esfuerzos en los grandes festivales. Los recursos que obtienen los pequeños proceden mayoritariamente de las administraciones locales.

Figura 4.7 *Festivales de titularidad pública según nivel de administración responsable de su gestión e importancia del mismo (%)*



Cabe tener en cuenta, finalmente, que la comunidad autónoma donde está ubicado el festival tiene también condici^ona la forma jurídica del mismo. No se trata solo de que en Cataluña y Madrid la presencia del sector privado sea mucho mayor, alcanzando el 51% del total de festivales, con una media del 14% de entidades mercantiles. Es que el protagonismo de las entidades sin lucro no solo es muy importante en las dos grandes capitales (alcanzando el 37% del total), sino que dobla en importancia en las comunidades autónomas de menos de 2 millones de habitantes frente a las cinco comunidades con más habitantes (excluidas lógicamente Cataluña y Madrid), donde el protagonismo publico termina siendo mucho mayor.

Figura 4.8 Titularidad del festival según tipología de la comunidad autónoma donde se localiza (%)

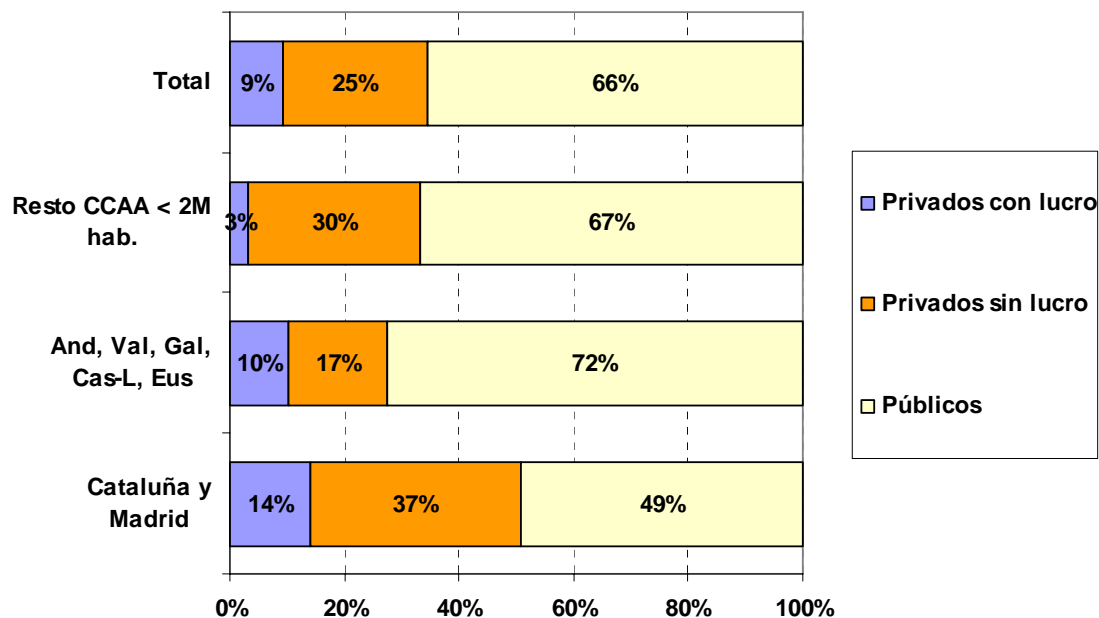
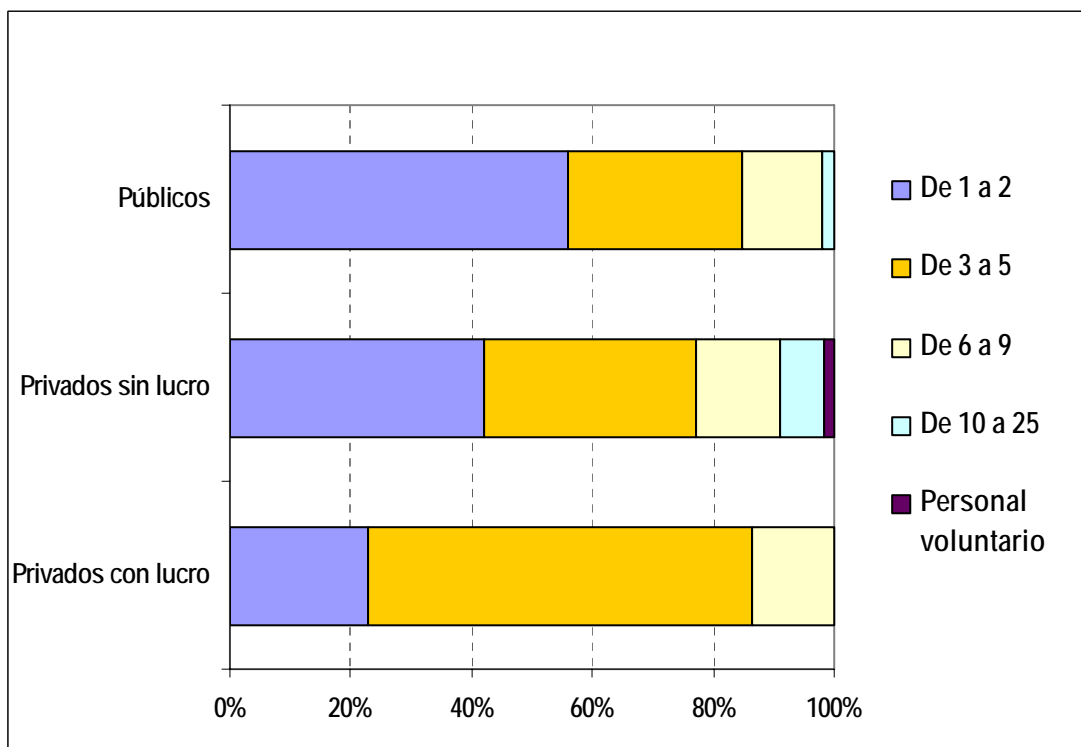
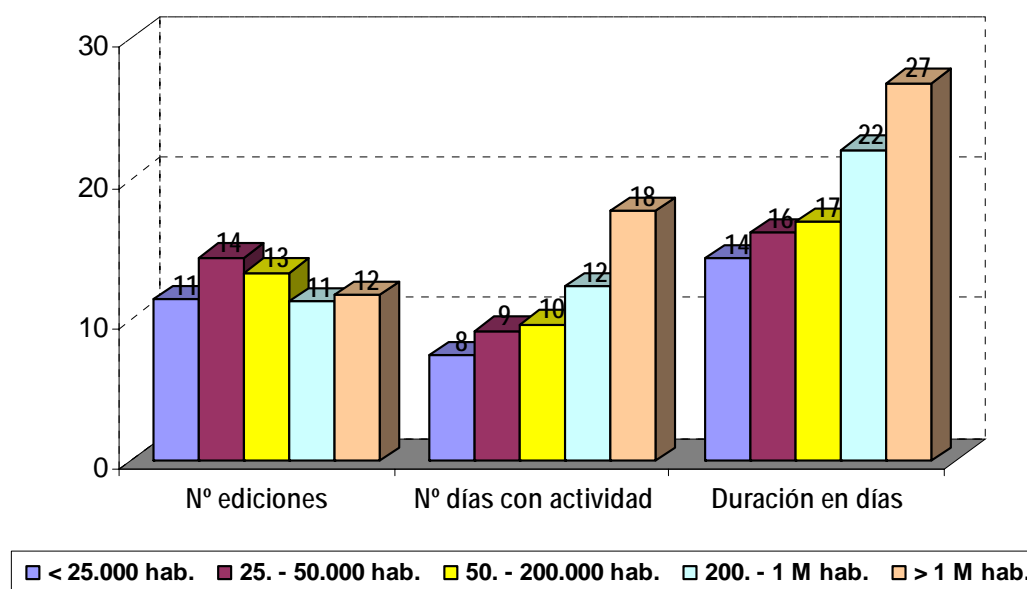


Figura 4.9 Número de trabajadores estables según la titularidad del festival



La mayor parte de los festivales de titularidad pública mantiene únicamente una o dos personas de forma estable más allá del periodo de actividad. En los festivales gestionados por entidades privadas sin ánimo de lucro es tan frecuente que permanezcan uno o dos empleados, como que lo hagan entre tres y cinco. El grueso de los festivales privados con ánimo de lucro reservan una estructura estable de entre tres y cinco trabajadores. El personal voluntario se recluta principalmente para el periodo de actividad del evento, por ese motivo su número es tan bajo en este cuadro.

Figura 4.10 *Número de ediciones y período promedio de duración y días con actividad de un festival*

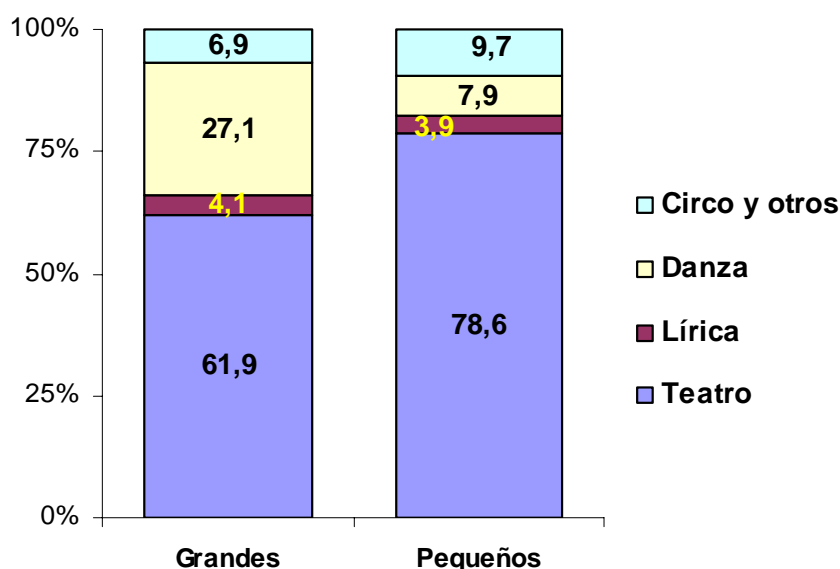


La duración de un festival se sitúa en los 10 días de promedio con oferta de espectáculos, con un periodo entre inicio y cierre de actividades que se sitúa en los 18 días. Cuando mayor es el tamaño del municipio donde se localiza el festival, más días de actividad de espectáculos presenta, y mayor es asimismo la duración entre el inicio y la clausura del mismo. De esta forma, mientras en Madrid y Barcelona, el número medio de días con actividad se sitúa en 18 para una duración total de 27 días, en los municipios de menos de 25.000 habitantes, un festival tiene programación 8 días y abarca un período medio de 14 días. Estas diferencias serían aun mayores si las dos

capitales no concentraran buena parte de los festivales gestionados por entidades con lucro, pues estos se caracterizan justamente por un número inferior de días de actividad y período de duración. En cambio, no se observan grandes diferencias de permanencia temporal entre los festivales más antiguos y aquellos de más reciente creación.

El número de ediciones medias de un festival no presenta prácticamente variaciones en función del tamaño y características del municipio o comunidad autónoma donde se localiza, mientras que si difiere en relación al titular del mismo: los festivales públicos acostumbran a ser no solo más antiguos sino ha estar más consolidados que los de titularidad empresarial.

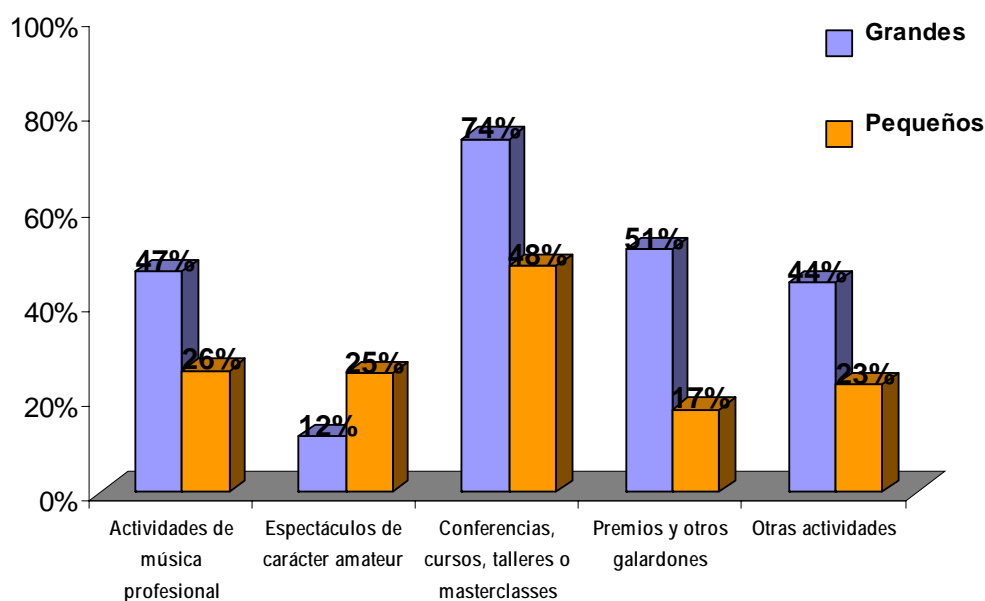
Figura 4.11 Género dominante según importancia del festival



El género mayoritario de los espectáculos programados en los festivales escénicos 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%). Este porcentaje es bastante homogéneo con independencia de las características del festival. Aún y así cabe destacar que en los festivales de mayor dimensión o importancia la presencia de otros géneros distintos al teatro toma mayor protagonismo. En estos casos la danza, con un 27,1% de los grandes festivales,

se convierte en la única alternativa real de especialización al predominio del género teatral. Asimismo, cabe destacar la presencia con un 9,7% de los casos del circo y otros géneros escénicos en los festivales de menor tamaño y reconocimiento.

Figura 4.12 *Actividades complementarias en función de la dimensión del festival (%)*



De forma complementaria a los espectáculos, buena parte de los festivales acostumbran a programar otras actividades de acompañamiento, en especial aquellos con mayor reconocimiento e importancia. Destaca, por ejemplo, que el 53,3% de los festivales realicen conferencias, cursos, talleres o *master classes*, siendo curiosamente los festivales organizados por entidades lucrativas los más predispuestos a este tipo de actividad (73,9%). También es habitual, aunque en menor medida, combinar espectáculos escénicos con actividades musicales, u otorgar premios u otros galardones. De todas formas, tales actividades son mucho más frecuentes en los grandes festivales que en los de menor tamaño. En cambio, estos últimos acostumbran a combinar espectáculos profesionales con otros de carácter amateur.

4.1.2. Tipología de los espectáculos programados y estructura de gestión

Buena parte de los espectáculos programados tienen una dimensión que podríamos calificar como pequeño media: el 76,7% de los espectáculos programados están por debajo de los 6.000 euros de caché (o de los 7 actores, en el caso de no disponer de la primera cifra), datos que no difieren significativamente de la política de programación de los recintos escénicos y de la propia oferta de espectáculos por parte de las unidades de producción.

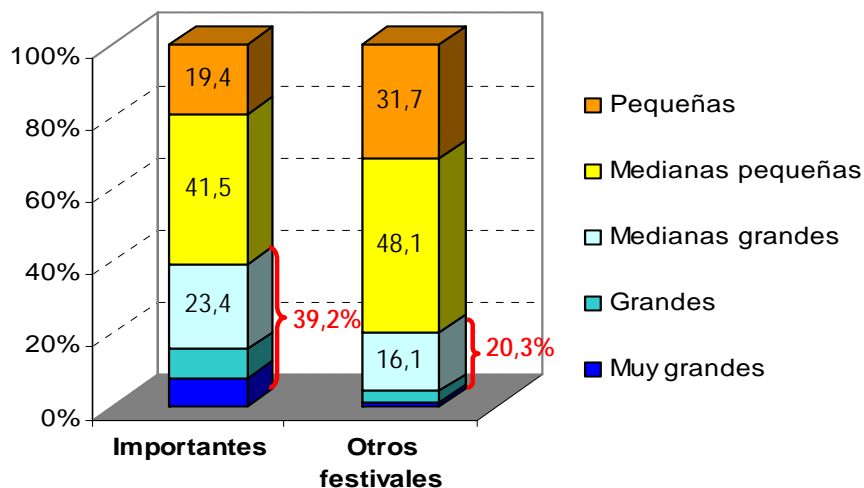
Para profundizar en el conocimiento de la misma se preguntó cual era la distribución porcentual de los espectáculos programados en 2006, de acuerdo con la siguiente clasificación, en la que se priorizaba la información referente al caché frente al número de actores (dato complementario para terminar de definir el tamaño de la producción estándar):

- **Muy grandes:** + de 20 actores o + de 18.000 €de caché
- **Grandes:** de 13 a 20 actores o caché de 12.000-17.999€
- **Medianas grandes:** de 8 a 12 actores o caché de 6.000-11.999 €
- **Medianas pequeñas:** de 3 a 7 actores o caché de 2.000 -5.999 €
- **Pequeñas:** de 1 a 2 actores o - de 2.000 €de caché

Lógicamente, los festivales más importantes disponen de un mayor presupuesto para programar espectáculos más caros. De esta forma, mientras que los grandes festivales dedican a espectáculos de más de 6.000 Euros el 39,2% de oferta, esta proporción se reducen al 20,3% en los festivales más pequeños.

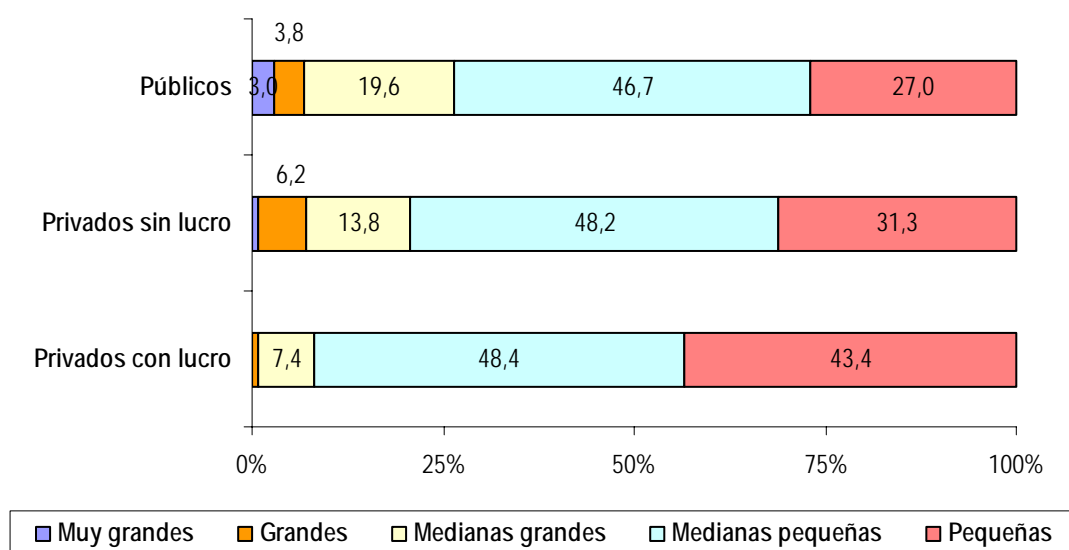
Como era de esperar, a medida que la dimensión del municipio crece, sus festivales cuentan con más recursos y pueden programar espectáculos de mayor coste y envergadura de actores. En una actividad con alta presencia gubernamental, cuando más potente es la administración pública responsable de un festival, mayores recursos puede invertir en el mismo.

Figura 4.13 Tipología de los espectáculos programados en función de la dimensión del festival (%)



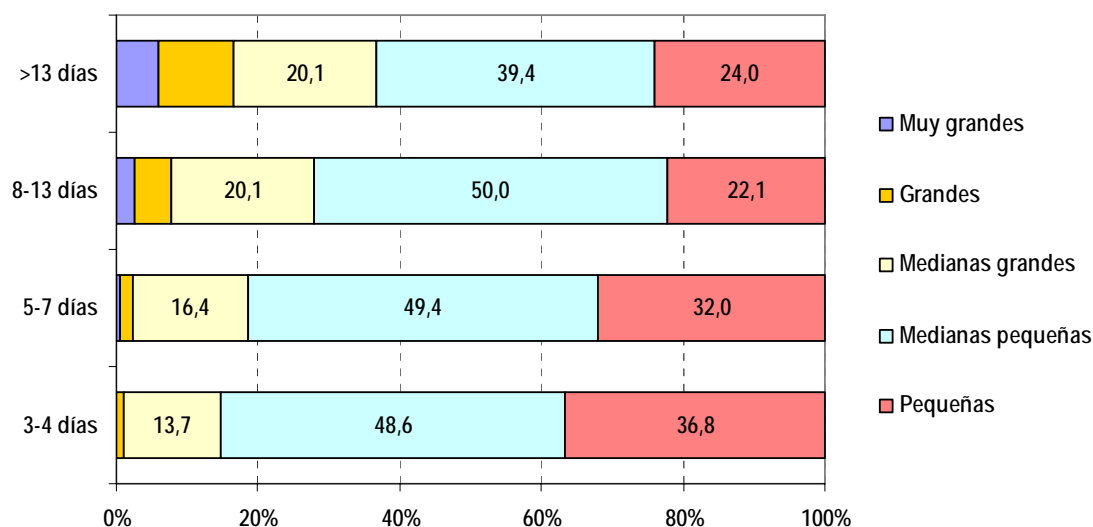
Sin embargo, en ciudades como Barcelona y Madrid, en las que conviven grandes festivales públicos, como el Grec o el de Otoño, con un gran número de festivales de iniciativa independiente, la proporción de espectáculos de bajo coste adquiere en términos relativos más protagonismo.

Figura 4.14 Tipología de los espectáculos programados en función de la titularidad del festival (%)



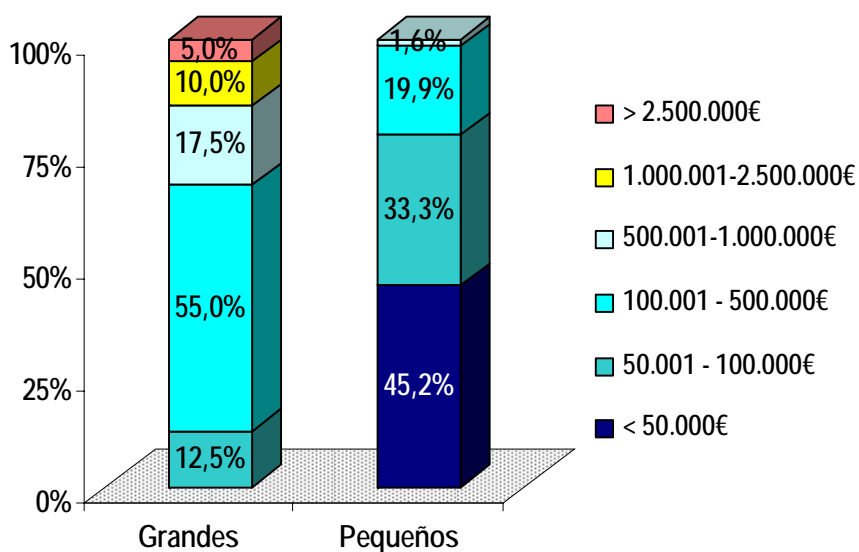
Esta realidad se puede observar de forma muy clara cuando se cruza la titularidad del festival con el tamaño medio de las producciones en ellos programadas. Asimismo, los festivales con más espectáculos y mayor duración en el tiempo tienden a programar productos de mayor envergadura. Este sinsentido aparente, pues multiplica los costes, se explica por la necesidad de trufar la programación con grandes espectáculos que den la máxima notoriedad al evento, al tiempo que son justamente esta clase de festivales los que menos problemas tienen a la hora de encontrar la financiación para hacerlos viables. De esta forma, un 16,8% de los espectáculos de los festivales con más de 13 días con actividad escénica cuestan cachés superiores a los 12.000 Euros o tienen más de 13 actores. En el otro extremo, únicamente el 1% de los espectáculos de los festivales de 3 o 4 días superan dichas cifras.

Figura 4.15 *Tipología de los espectáculos programados en función del número de días con actividad del festival (%)*



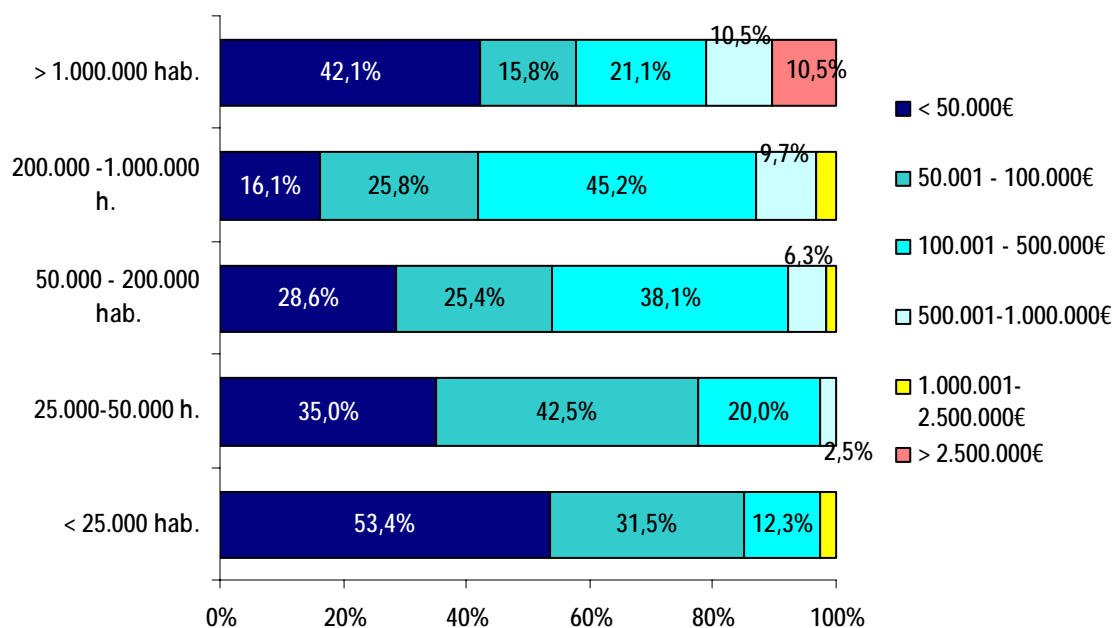
En general, una mayor dotación presupuestaria permite alargar la duración del festival y también posibilita la contratación de producciones mayores. Por ello, la tendencia es que cuanto mayor es la duración del festival, mayor es el tamaño de las producciones que acostumbra a contratar.

Figura 4.16 Presupuesto de gastos según dimensión del festival (%)



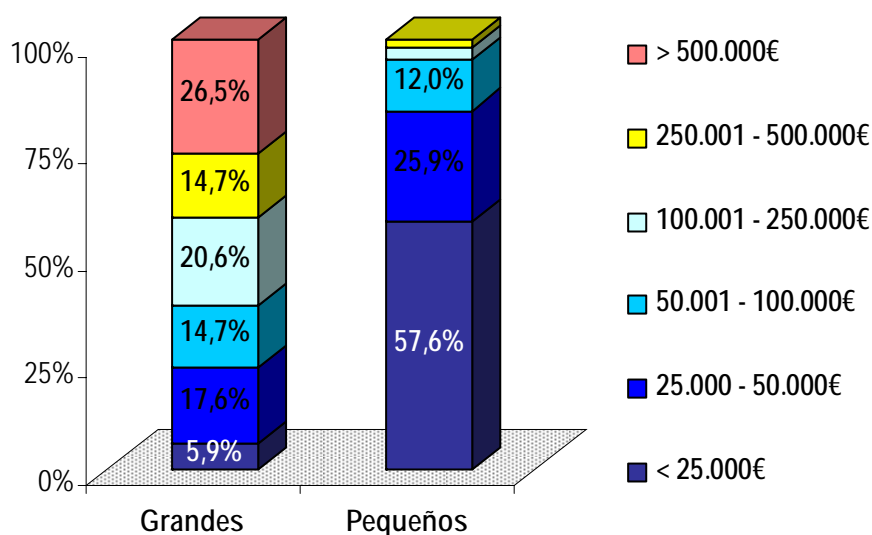
Obviamente, los grandes festivales disponen de más recursos que los pequeños. El 78,5% de estos dispone de menos de 100.000 Euros. En cambio, el 55% de los grandes festivales cuenta con entre 100.000 y 500.000 Euros.

Figura 4.17 Presupuesto de gastos según tamaño del municipio (%)



El nivel de gasto que puede permitirse un festival tiende a crecer con el tamaño del municipio. Vale la pena destacar que en Madrid y Barcelona los festivales con muy pocos recursos representan un porcentaje mayor que en las ciudades medianas. Ello se debe al gran número de festivales urbanos organizados por colectivos autónomos débilmente financiados, un fenómeno de reciente implantación.

Figura 4.18 Presupuesto de gastos de actividad según dimensión del festival (%)



Se entiende que son gastos de actividad los invertidos en el desarrollo mismo del evento, es decir, difusión, producción... Al analizarlos vemos que la mayor parte de los pequeños festivales tienen muy pequeñas dotaciones presupuestarias para su funcionamiento, mientras que la casuística entre los grandes festivales es mucho más diversa, encontrándose entre los mismos proporciones similares de todos los niveles de gasto, salvo los pequeños presupuestos, que apenas se existen en el grupo de grandes festivales, y los que movilizan una gran estructura, que son algo más numerosos.

4.2. ESPECIFICIDADES DE LOS GRANDES FESTIVALES

4.2.1. Nivel de actividad de los grandes festivales

Si uno se centra en los grandes festivales, aquellos que subvenciona el INAEM, forman parte de la base de datos de la Red, tienen un presupuesto de gastos superior al medio millón de Euros, o sin llegar a dicha cifra tienen unas características económicas parecidas a dichos festivales según la encuesta realizada, nos encontramos con un conjunto bastante homogéneo de iniciativas. De entrada, cuentan con bastante más apoyo gubernamental autonómico o de la administración central que el resto de festivales. Asimismo cuentan con mayores recursos privados mediante fórmulas de patrocinio diversas (desde intercambio de servicios, publicidad indirecta o patrocinio convencional). Finalmente, el conjunto de indicadores económicos y de actividad son claramente superiores.

De todas formas, dentro de dicha homogeneidad, se da una gran casuística de situaciones (número de espectáculos, número de representaciones, número de espectadores, volumen de recaudación, presupuesto de gastos, número de ocupados o días de duración) hecho que explica los siguientes datos promedio, mínimo y máximo:

Figura 4.19 Características generales de los grandes festivales

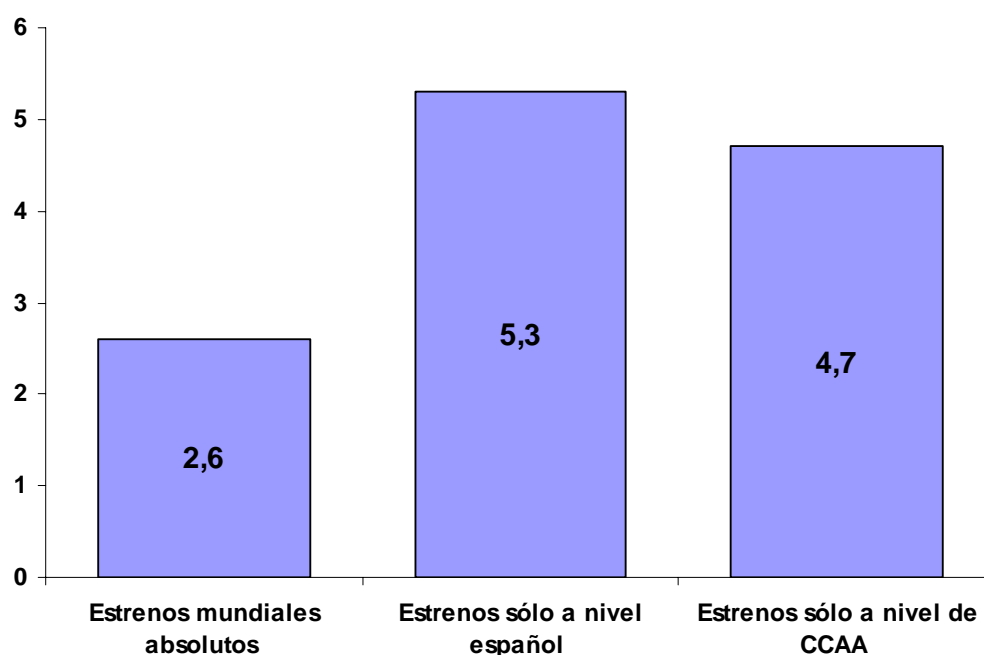
	Promedio	Mínimo	Máximo
Espectáculos programados	30,3	8	85
Espectáculos gratuitos	10,6	0	75
Representaciones realizadas	70,2	8	305
Espectadores	28.766	2.500	200.000
Recaudación total (en €)	148.519	0	1.590.761
Representaciones/ Espectáculo	2,32	1,00	3,59
Espectadores/ Función	410	313	656

De esta forma, nos encontramos grandes festivales con un número muy reducido de espectáculos o de funciones, o que al lado de festivales con toda su programación

gratuita otros no solo son totalmente de pago sino que llegan a niveles de recaudación realmente altos. Por esta razón, es importante analizar los promedios obtenidos en el estudio, así como los ratios de síntesis, con una cierta precaución.

En un gran festival medio se producen 12,6 estrenos (la mayor parte de los cuales son estrenos nacionales). Sobre los 30,3 espectáculos que de media ofrecen este tipo de eventos, significa que un 41,6% de las obras que exhiben son primicias. Es un muy alto porcentaje que se explica por un doble afán de reconocimiento: por un lado, estas muestras mejoran su consolidado prestigio logrando que los espectáculos de unidades de producción potentes se estrenen en su seno e, igualmente, los productores tienen interés en asociar sus obras con estos grandes festivales.

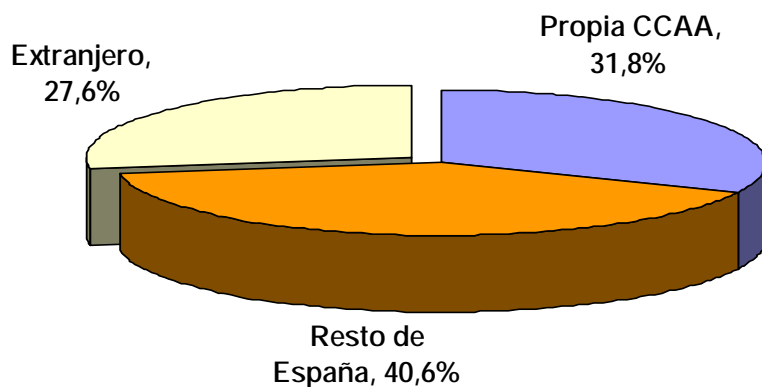
Figura 4.20 Promedio de estrenos en los grandes festivales



La procedencia de los espectáculos presentados termina de caracterizar dichos festivales respecto al resto de existentes. El porcentaje de obras de origen extranjero casi alcanza el 28%, mientras que las originarias en la propia comunidad autónoma apenas alcanza el

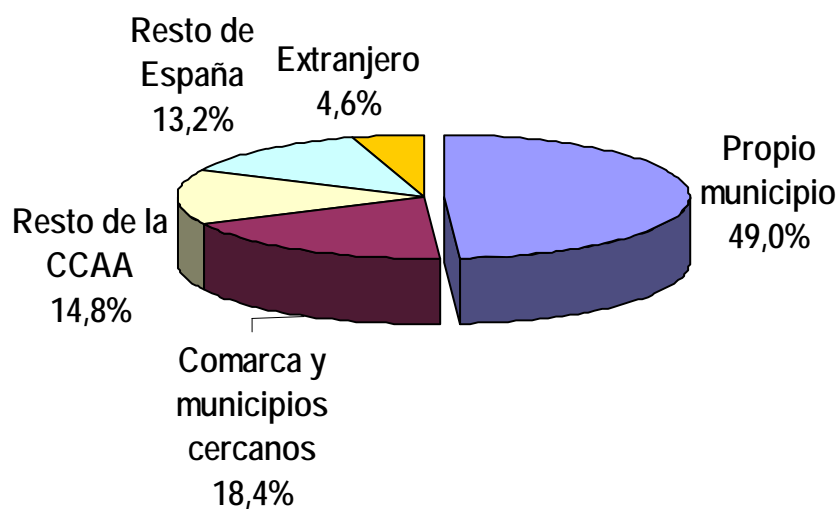
32%, proporción mucho más baja que la habitual en los teatros públicos de centralidad, los espacios de exhibición que mayor proximidad a este tipo de festival.

Figura 4.21 Procedencia de las producciones



La otra cara de la procedencia de los espectáculos es la del público que asiste a los festivales. Los grandes festivales tienen, como era de esperar, mucha mayor capacidad de convocatoria que cualquier otra estructura de difusión escénica, y esta alcanza territorios mucho más distantes.

Figura 4.22 Procedencia del público



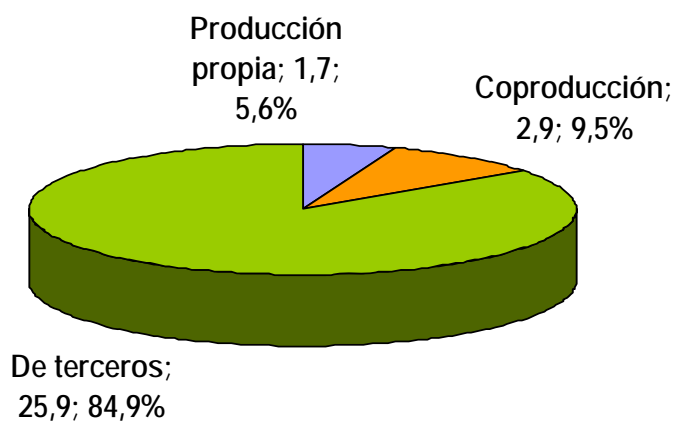
Por este motivo sólo la mitad de quienes asisten a un gran festival habitan en el municipio en el que se celebra. Y los asistentes procedentes de otras comunidades autónomas y del extranjero alcanza respectivamente el 13,2% y el 4,6%, porcentajes realmente importantes.

4.2.2. Características económicas de los grandes festivales

Desde una perspectiva económica, los grandes festivales no solo cuentan con una línea de programación más ambiciosa sino también con unos presupuestos medios más altos. Uno de los aspectos que combina ambos aspectos y más diferencian un festival importante respecto de los demás, es su implicación en la producción de algunos de los espectáculos estrella que se presentan. En este sentido, el que un 15% del total de las obras exhibidas en un gran festival sean en régimen de producción propia o de coproducción supone una implicación económica y artística muy alta. Al igual que en el caso de los estrenos, esta ingerencia de un evento teóricamente destinado a la exhibición en el ámbito de la producción, redundando en un sistema de doble prestigio: otorga a los espectáculos un sello de calidad reconocido (en principio un festival no se arriesga a producir un espectáculo que no contenga valores substantivos) y también el festival ve incrementada su fama en la medida que deja de ser un mero difusor.

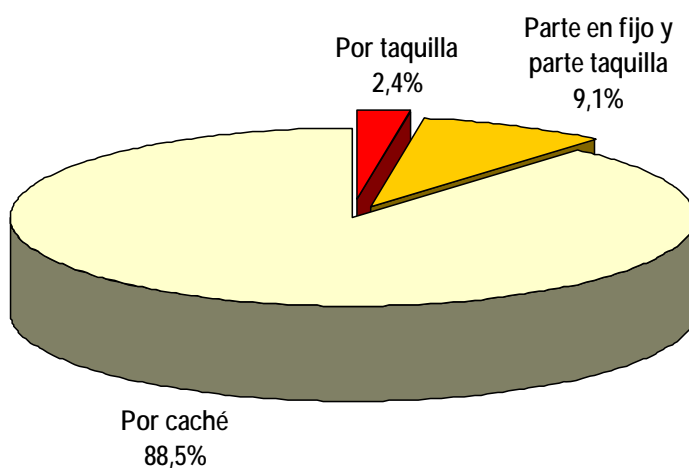
Evidentemente, el coste económico y el riesgo de dicha implicación solo es asumible en determinados casos, y siempre en cantidades moderadas. De los 34,4 espectáculos de media presentados en un festival de las características comentadas, 1,7 obras son de producción propia, y 2,9 se realizan en régimen de coproducción con las compañías responsables. La coproducción puede tomar distintas formas de implicación, desde la aportación financiera a fondo perdido (a modo de subvención) o con niveles de implicación y de participación creciente: en la definición del producto y de los profesionales que van intervenir en el mismo, en la estrategia de difusión (por ejemplo a través de la coproducción con otros festivales), o en la aportación en especie y la responsabilidad ejecutiva.

Figura 4.23 Implicación de los festivales en la producción



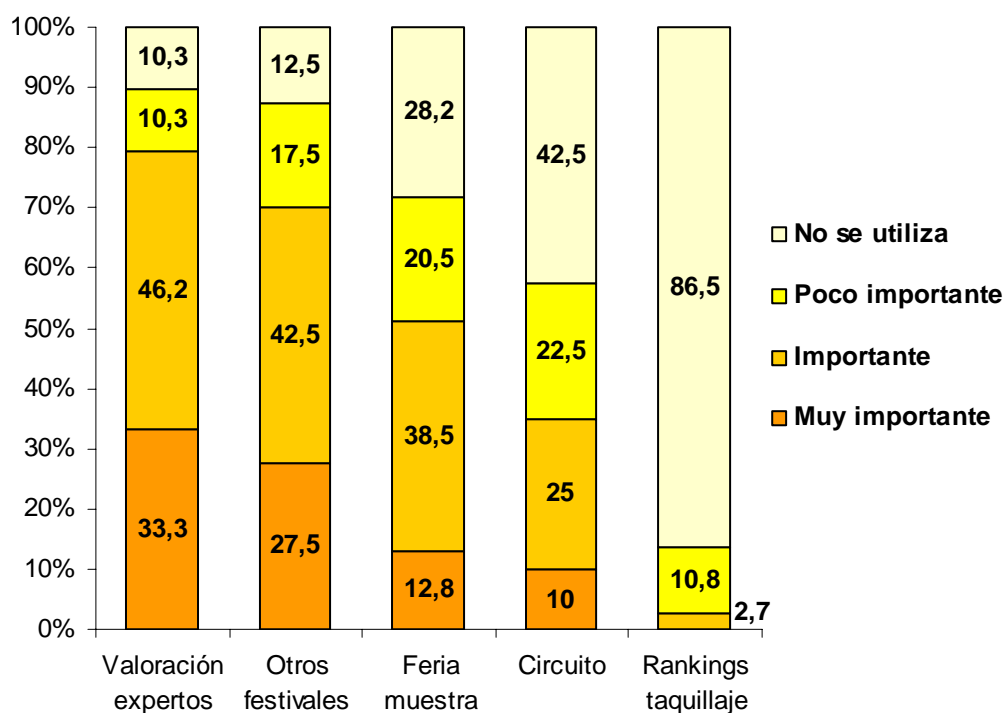
Otro aspecto significativo es la forma de remuneración de los espectáculos que se programan. Como en el caso de los recintos escénicos, la mayor parte de producciones son contratadas a cambio de un caché, reservándose la taquilla u otras fórmulas mixtas (una parte fija además de la taquilla) para aquellos espectáculos de mayor capacidad de ingresos.

Figura 4.24 Fórmulas de remuneración



A la cuestión sobre cuales han sido los criterios utilizados para contratar uno u otro espectáculo, los programadores responden sin señalar ninguna fuente como fundamental, aunque la valoración de otros expertos y los criterios y opciones de otros festivales pesan de forma más clara en la decisión.

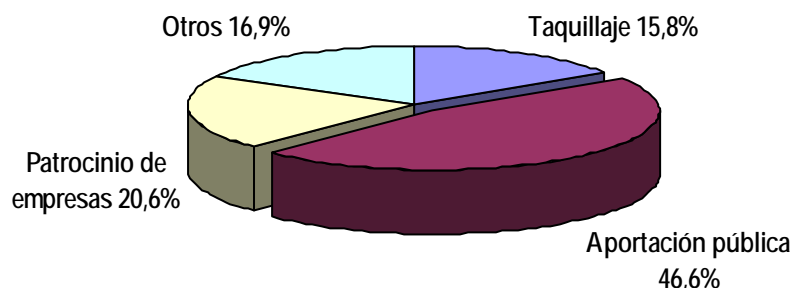
Figura 4.25 Criterios para la contratación



En general, los programadores deciden en función de un conjunto difuso y variable de criterios, como pueden ser la trayectoria de la unidad de producción oferente, su ubicación territorial o lingüística, la subjetiva calidad artística de la obra propuesta, la adecuación de la misma a los públicos a los que se dirige el festival o a su temática, el apoyo institucional con que cuenta... son elementos complejos que acostumbran a dilucidarse mediante el consenso de un comité de expertos. Una variable remarcable es si la obra ha sido incluida en algún otro festival o muestra de artes escénicas. En cambio, el hecho de que el espectáculo haya sido incluido o no en algún circuito escénico no constituya un criterio determinante, antes al contrario pues muchos festivales son en origen los escaparates en los que se fijan los programadores de los circuitos para confeccionar su menú. El escaso interés de quienes programan los

grandes festivales en los rankings de taquilla es, nuevamente, una consecuencia de la titularidad de la mayor parte de ellos. El ente público tiene menos necesidad de amortizar gastos mediante los ingresos de taquilla que se generan atrayendo al público. Asimismo, la fuente de ingresos de un gran festival depende fundamentalmente de su prestigio, pues es éste el que le permite legitimar el apoyo público y el que atrae el interés de las empresas patrocinadoras.

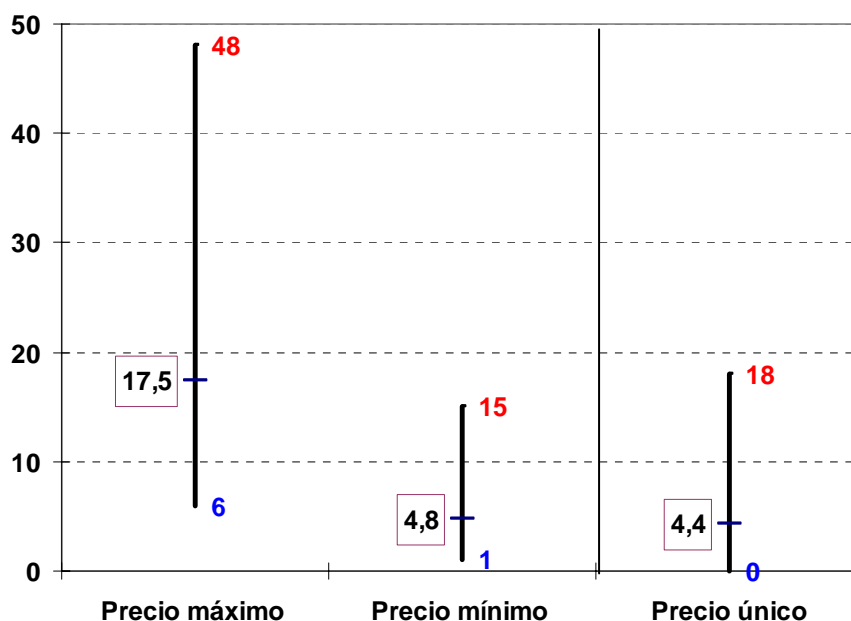
Figura 4.26 Procedencia de los ingresos



Aunque pueda parecer lo contrario, el porcentaje de los que el sector público aporta a los grandes festivales, que casi llega al 50% del total de los ingresos, puede considerarse relativamente pequeño. Ello se debe a la sustanciosa captación de recursos lograda gracias al patrocinio privado o a otras formas de ingreso (venta de subproductos, cuotas de inscripción de profesionales, alquiler de stands o de espacios de restauración, la concesión del ambigú, etc.).

Otra cuestión fundamental, es la política de precios de las entradas. En función del tamaño y estructura del espacio de difusión los festivales acostumbran a discriminar entre las mejores y peores butacas, o ponen un precio único al espectáculo. Lógicamente, una forma de precio único es la entrada gratuita de uno pocos o la totalidad de los espectáculos.

Figura 4.27 Los precios medios de entrada



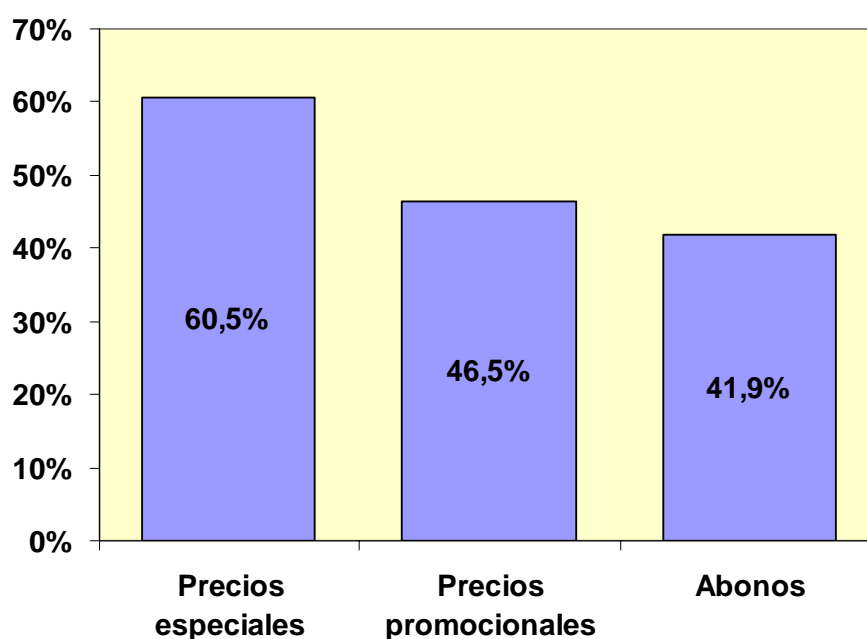
Cuando existe discriminación, el precio máximo de una localidad puede variar sensiblemente según de que festival se trate (las entradas más caras pueden costar hasta 48 Euros y en las máximas más baratas no pasar de los 6 Euros); en este caso, el precio máximo medio es de 17,5 Euros. El precio mínimo promedio (también fluctuante, pero menos que el máximo) es de 4,8 Euros, con un mínimo situado en 1 Euro y el festival con la entrada mínima más cara a 15 Euros. En los festivales con un único precio, éste oscila entre los 18 Euros y la gratuidad, con una media que se sitúa en los 4,4 Euros.

Es decir, la política de precios de los grandes festivales comparada con la de los recintos escénicos estables (ver Figura 2.22) nos muestra ajustadas coincidencias para los tres parámetros (20, 4 y 4 Euros para cada ítem). Esto significa que al usuario le viene a costar lo mismo asistir a una representación en un gran festival que enmarcada en una programación estable.

Cabe tener en cuenta, sin embargo, que los festivales tienen ventajas económicas frente a la programación ordinaria fundamentalmente por tres motivos: captan recursos públicos y privados más fácilmente (por su mayor visibilidad), generan más ingresos

por taquilla al lograr atraer a más espectadores (aunque no aprovechan la mayor demanda para incrementar los precios de las localidades) y las unidades de producción tienen a aceptar con mayor facilidad descuentos en sus cachés (que compensan con el prestigio que adquieren al formar parte del evento).

Figura 4.28 Estrategias de marketing sobre los precios

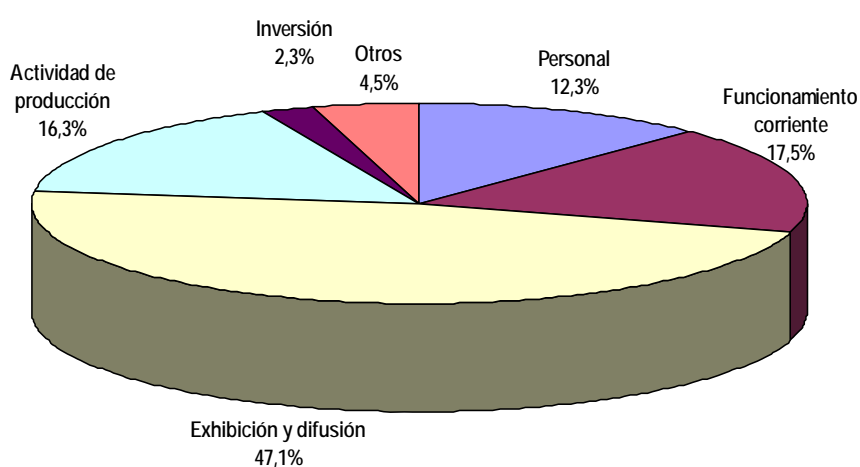


Existen tres estrategias de marketing básicas en lo que se refiere a políticas de precios. Precios especiales, ofrecidos a colectivos sociales económicamente más débiles, como pensionistas o estudiantes. Precios promocionales, pensados para grupos, o para quien compre con antelación, o en el último momento. Y abonos, para fidelizar clientes y dar respuesta a los seguidores con un nivel de consumo más alto. El 60,5% de los grandes festivales aplican precios especiales, el 46,5% precios promocionales y el 41,2% cuenta con abonos. Dichas proporciones no difieren, nuevamente, de lo que veíamos que hacían los recintos escénicos (Ver Figura 2.23).

Si uno gira la mirada hacia la estructura de gastos se encuentra que de media los grandes festivales destinan casi la mitad de sus recursos a la contratación de espectáculos y a hacer difusión. Asimismo, y tal como ya se ha resaltado cuando se ha

comentado su implicación en la producción, el 16,3% del presupuesto se destina a producir o coproducir espectáculos. En cambio, los gastos de funcionamiento corriente solo representan el 17,5 % del presupuesto de gastos de un festival importante.

Figura 4.32 Estructura de gastos



La otra partida significativa corresponde al gasto en personal, que se eleva al 12,3%. Con dichos recursos se financia tanto el personal estable como los trabajadores eventuales que se llegan a contratar durante los días de realización del evento. En general, y como no podía ser de otra forma, el número de trabajadores estable medio es mayor en los grandes festivales que en los pequeños, aunque algunos de estos últimos presenten cifras superiores debido al alto número de voluntarios con los que pueden llegar a contar.

Figura 4.29 Número de trabajadores estable según tamaño del festival

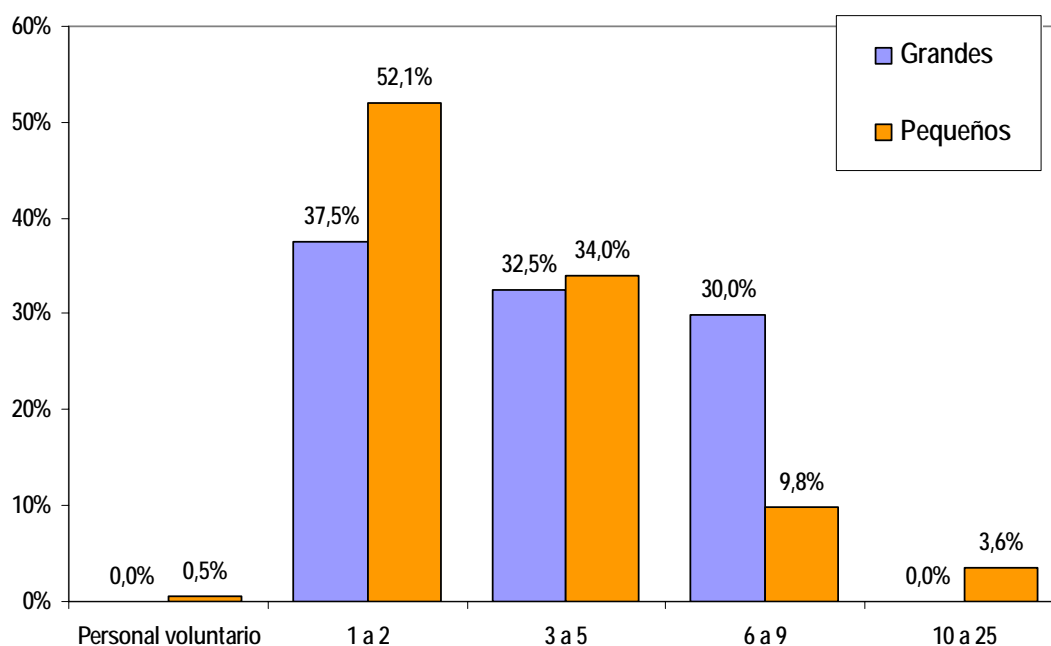
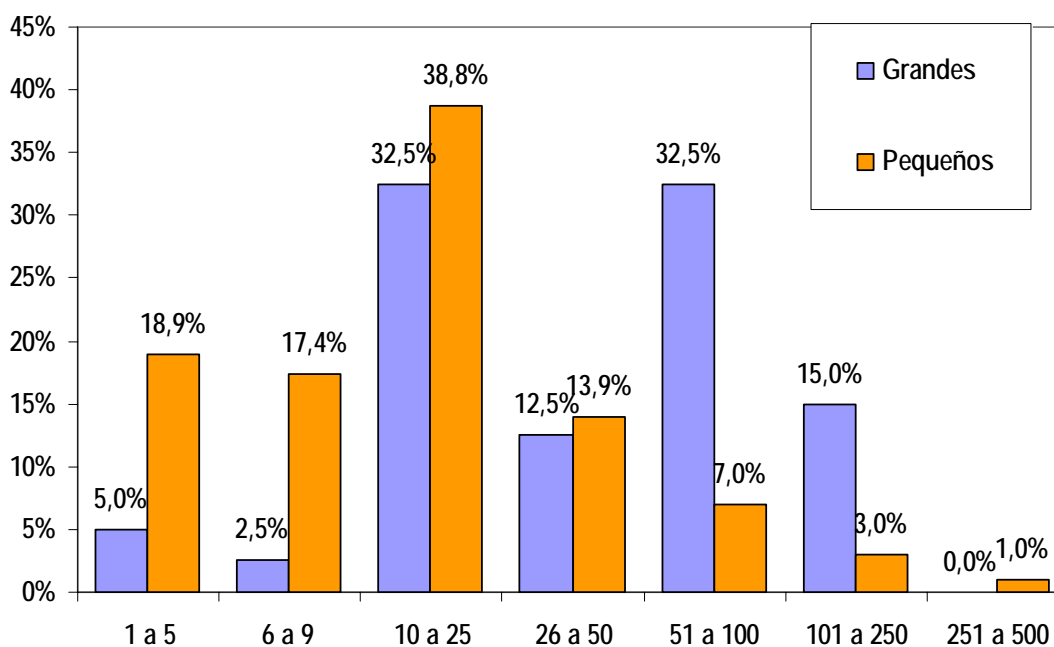


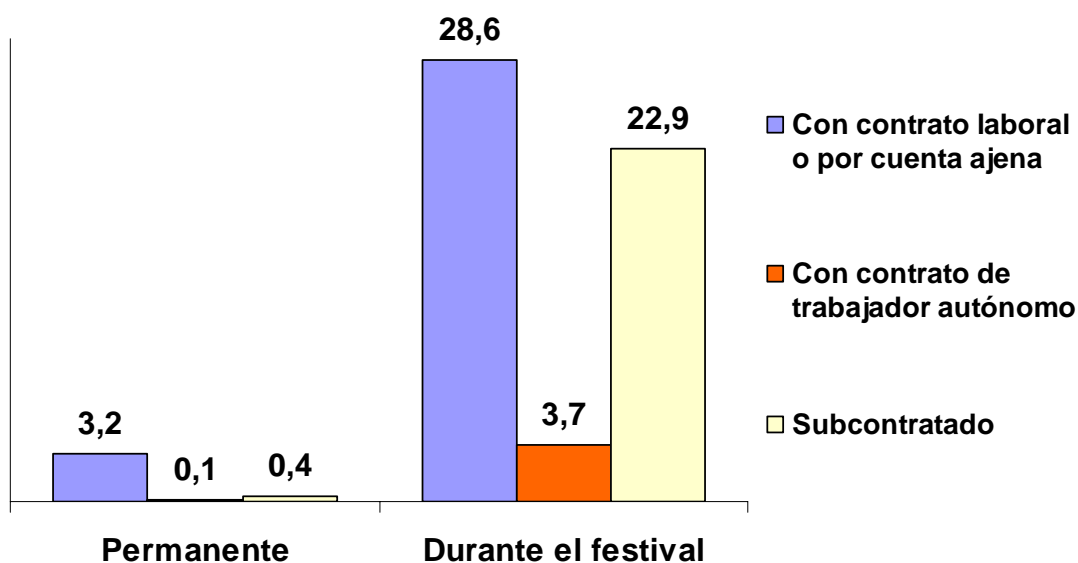
Figura 4.30 Número máximo de trabajadores según tamaño del festival



Asimismo, y dado la mayor duración media, el número de ocupado en el momento de máxima actividad del festival (lógicamente durante del transcurso del mismo), es claramente superior en los grandes festivales que en los pequeños.

Como no podría ser de otro modo, los festivales incrementan las dotaciones de trabajadores en los momentos de máxima actividad, que son las fechas previas al festival y durante su desarrollo. Así, para de emplear una media de 3,6 trabajadores a una de 55,1. La fórmula más usada es la de la contratación directa pero podemos ver como, durante el festival, la subcontratación es igualmente muy importante.

Figura 4.31 Contratación de personal



En síntesis, los festivales tienen algunas ventajas económicas frente a la programación estable fundamentalmente por tres motivos:

- Captan recursos públicos y privados más fácilmente. Al concentrar toda su actividad en un breve lapso de tiempo logran una gran visibilidad, algo que a todos aquellos que aportan recursos suele complacer.
- Generan más ingresos por taquilla al lograr atraer a más espectadores. Aunque, como comprobamos en la Figura 5.20 “Los precios medios de

entrada”, en general, los festivales no aprovechan esta mayor demanda para incrementar los precios de las localidades.

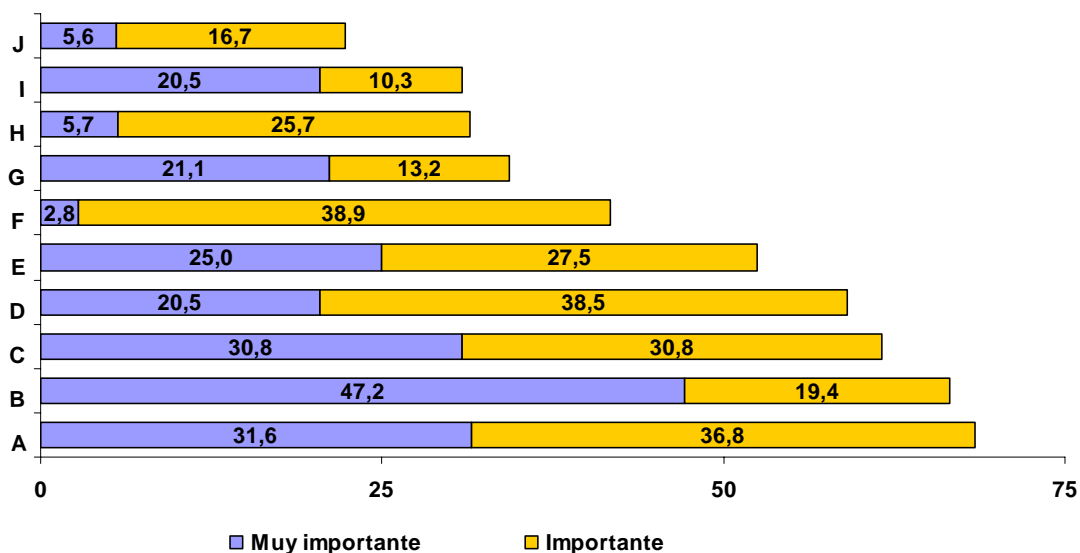
- Tienden a comprar por debajo del precio de mercado. Las unidades de producción aceptan con mayor facilidad descuentos en sus cachés (que compensan con el prestigio que adquieren al formar parte del evento).

Otra clara ventaja es que su eventual extinción es mucho más sencilla que la de una programación estable.

4.2.3. Especialización y justificación de un festival

Para justificar su existencia y poder subsistir en un panorama mediático con un gran número de alternativas, los festivales suelen atenerse a especializaciones temáticas con el objetivo de singularizar su oferta.

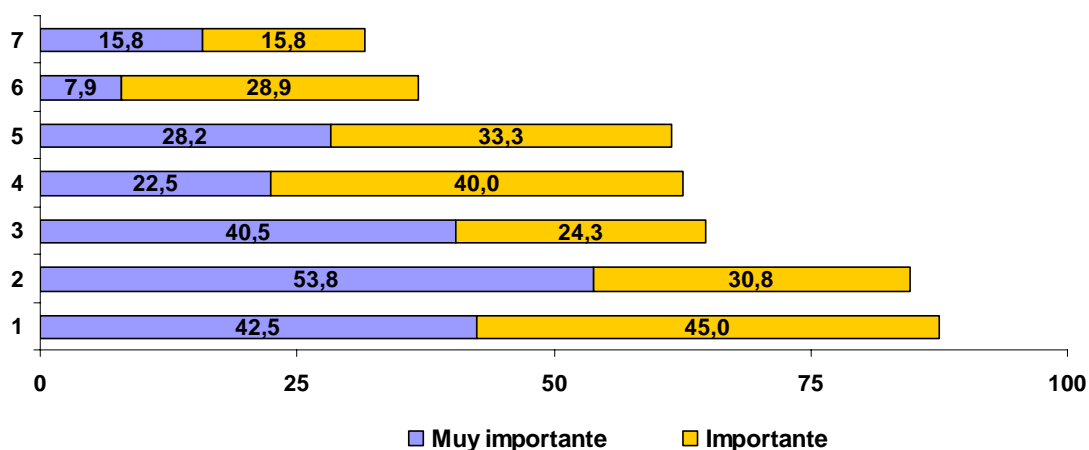
Figura 4.33 La especialización temática



De todas las categorías posibles, aquella que para los propios responsables de los grandes festivales es más importante es la “A”: festivales especializados en contratar espectáculos que buscan nuevos lenguajes o formas de expresión artística. El tipo “B”

responde a los eventos especializados en un género escénico concreto (como la danza, el teatro de gesto o la magia). Con la “C” aquellos que programan obras de proyección internacional contrastada. La “D” corresponde a festivales consagrados a obras producidas en la propia comunidad autónoma. La “E” es para los autores contemporáneos. A partir de la “F”, que engloba a los festivales de autores noveles, apreciamos ya una severa disminución de la importancia asignada. Con la “G” tenemos los periodos históricos (como los festivales de teatro clásico). La “H” es para los eventos temáticos (festival del agua, por ejemplo). La “I” recoge otras posibles opciones no mencionadas. Y con la “J” los festivales dedicados a un autor.

Figura 4.34 La justificación del festival



El crecimiento del número de festivales se justifica por un conjunto de objetivos más o menos concretos y relativamente recurrentes con los que los propios grandes eventos se autoidentifican. Así, la justificación más frecuente es la “1”, que corresponde a una voluntad de potenciar el municipio como un espacio cultural. Casi igual de frecuentemente designan el “2”, ofrecer en su territorio una oferta cultural inexistente durante la programación estable, como su principal misión. Las apreciaciones de “3”, “4” y “5” son similares. Se corresponden con la intención de crear una plataforma que de visibilidad a los creadores del entorno, potencial la imagen del promotor del festival como un dinamizador de la cultura y dinamizar económicamente el territorio, respectivamente. Y, por último, el “6”, atraer el turismo cultural, y “7”, paliar la escasez de oferta escénica en la zona en un momento concreto.

Para concluir, cabe tener en cuenta que el 93% de los festivales tienen una periodicidad anual, pues es difícil mantener el apoyo financiero a una estructura estable y la atención del público en períodos plurianuales. Esto solo es posible en casos de una gran singularización y prestigio.

5. ANÁLISI DEL MERCADO ESCÉNICO DE MADRID Y BARCELONA

5.1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS MERCADOS ESCÉNICOS DE MADRID Y BARCELONA

5.1.1. La capitalidad escénica de Madrid y Barcelona

La producción cultural tiende a concentrarse a nivel internacional en las grandes ciudades. El sector de las artes escénicas no es una excepción, y en el caso español Madrid y Barcelona juegan un papel de referencia muy importante como centros de producción, difusión y exhibición escénica.

El peso demográfico de estas dos grandes metrópolis, junto a la atracción que ejercen sobre muchos visitantes de paso, facilita la viabilidad económica de todo tipo de productos especializados, y muy en particular de los espectáculos más comerciales. El binomio producción-exhibición, al que se suma la formación de profesionales y la atención preferente de los medios de comunicación, concentra en estas urbes más de la mitad de la capacidad escénica española, sea cual sea el parámetro que se mida.

Desde el siglo XIX Madrid ha sido una gran capital escénica, lugar de encuentro del público español y meca donde recalán dramaturgos e intérpretes, así como buena parte de los profesionales del espectáculo de la península. Las grandes empresas ubicadas en la Gran Vía han sido durante décadas los mayores empleadores del sector gracias a su alta capacidad de producción y a sus estrategias para ofrecer productos apetecibles para el público. Buena parte de estos artistas y espectáculos, a partir del éxito madrileño, han recorrido los teatros del resto de España.

Por su lado, también Barcelona es una capital escénica importante desde medianos del siglo XIX, en especial alrededor de los grandes teatros de la Rambla y del Paralelo, tanto en espectáculos de varietés, cabaret y music hall, como en los grandes géneros dramáticos, cómicos y líricos. Un segundo aspecto que conforma el sector teatral catalán, y su capacidad de interacción con la vida escénica española, está ligada al nacimiento y consolidación en los años setenta de un conjunto carismático de

compañías independientes. Junto a ellas, a lo largo de las tres últimas décadas, nuevas compañías completan un rico y dinámico sector de producción que más allá del mercado catalán, pues penetra en el mercado español e internacional. El éxito del teatro y la danza catalana no pueden entenderse sin el papel de capitalidad que juegan los teatros, los medios de comunicación y el público de Barcelona.

Como se ha comentado a lo largo del estudio, ambas capitales se caracterizan por la diversidad y cantidad de agentes, el tamaño medio de los mismos, y una estructura de exhibición que permite la explotación en temporada de grandes espectáculos, así como la presentación de obras dirigidas a públicos minoritarios o altamente especializados.

Los datos usados para desarrollar el presente capítulo, a diferencia de los demás, no proceden de encuestas propias sino que se han reelaborado a partir de la información publicada anualmente por SGAE sobre Madrid y por ADETCA en el caso de Barcelona. En el primer caso se ha tomado la documentación referente al año 2006 y en segundo la concerniente a la temporada 2005/2006. Son datos que permiten análisis comparativos por abarcar en ambos casos un total de 12 meses. Se han excluido del análisis aquellos recintos que no alcanzaron los 5.000 espectadores anuales para no distorsionar los valores medios con espacios cuyo uso escénico es circunstancial o claramente marginal.

5.1.2. Estructura del sector de la exhibición escénica en Madrid

La actividad escénica de Madrid se asienta, por un lado, en la oferta de sus 40 salas de exhibición, de los cuales más de dos tercios son de titularidad privada. En el año 2006 (utilizado en el presente análisis como año referencia) se ofrecieron en total 539 espectáculos y casi diez mil representaciones, con una media de 13,5 espectáculos por recinto. Evidentemente, al lado de unas pocas obras de gran éxito, con capacidad de resistir en cartelera más de un año, existen muchas otras de muy escasa duración. En términos medios, un espectáculo se representa 18,2 veces, siendo este índice mucho más alto (25,5) en el caso de las salas de titularidad privada que en las públicas.

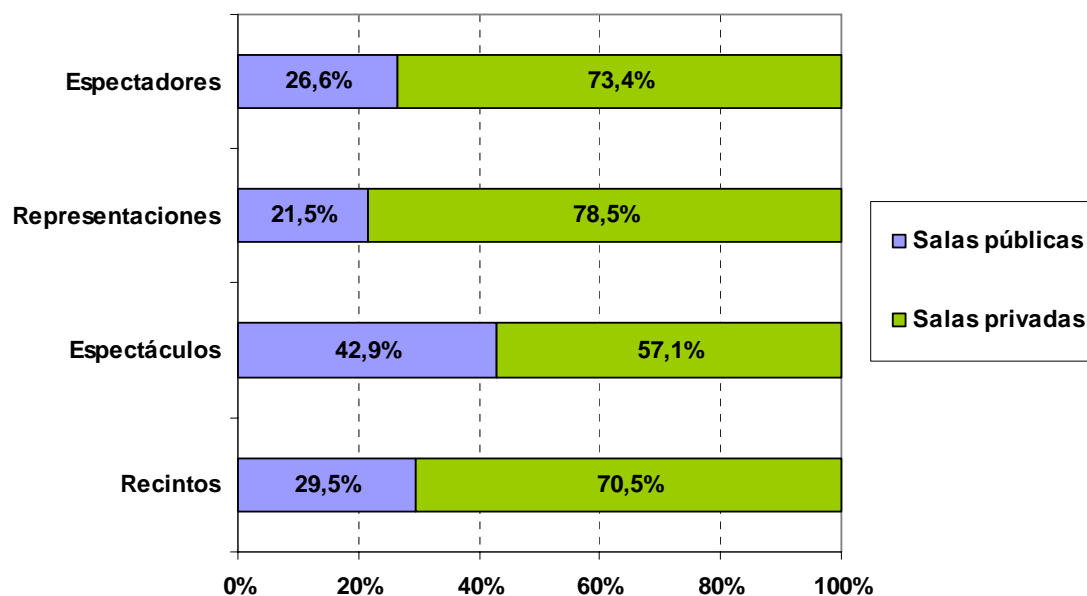
Figura 5.1 La actividad escénica de Madrid 2006. Número de salas, espectáculos, representaciones y espectadores

	Salas públicas	Sala privadas	Total
Recintos	12	28	40
Espectáculos	229	300	539
Representaciones	2.168	7.653	9.821
Espectadores	693.277	1.905.009	2.598.286
Espectáculos/ Recinto	19,1	10,7	13,5
Funciones/ Espectáculo	9,5	25,5	18,2
Espectadores/ Recinto	57.523	68.036	64.882
Espectadores/ Función	318	249	264
Espectadores/ Espectáculo	3.014	6.350	4.906

*Los teatros con distintas salas se consideran recintos distintos. Asimismo se han excluido los espacios con menos de 5.000 espectadores anuales.

Los teatros privados sustentan la mayor parte de la oferta: el 55,7% de los espectáculos, el 77,9% de las representaciones y 73,3% de los espectadores. Aunque los espectadores por función sea relativamente menor (249 frente a los 318 de los recintos de titularidad pública) el número total de espectadores por producción más que duplica la de las salas gubernamentales.

Figura 5.2 El consumo escénico de Madrid según titularidad de la sala



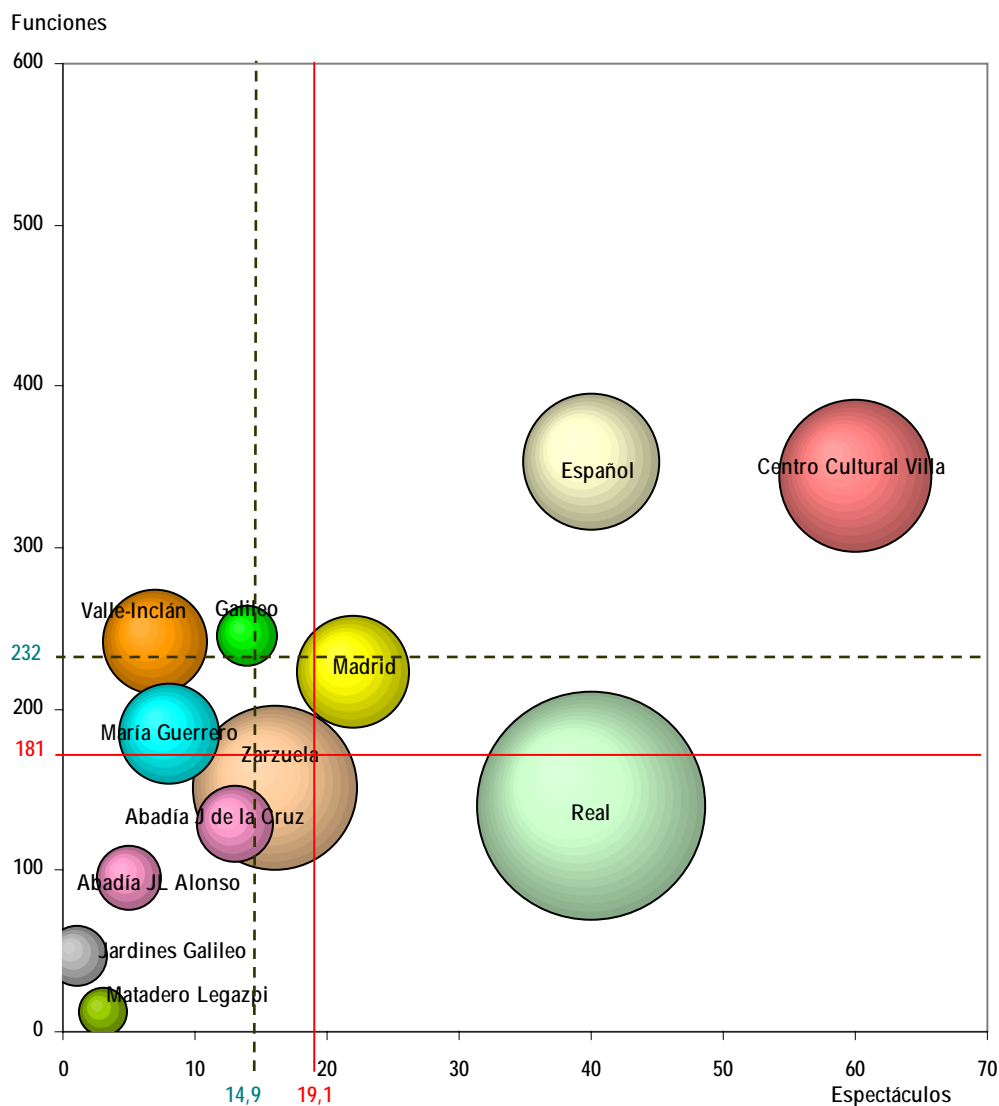
Evidentemente, es necesario entrar en la política de cada recinto, condicionada asimismo por el tamaño de su aforo y de su escenario, para entender las posibilidades de explotación de las obras allí presentadas. Así, al lado de salas que se especializan en la programación de una alta proporción de producciones a lo largo del año, hay otras que intentan mantener un mismo espectáculo tanto tiempo como sea posible.

Madrid, además del papel que le otorgan sus respetables cifras, ejerce de centro desde el que se distribuye buena parte de los espectáculos que después recorren la geografía española.

Un primer análisis de la realidad de los recintos de titularidad pública de Madrid, tal como se presenta en la figura 5.3, nos permite visualizar sus teatros en función del número total de espectadores (superficie de la circunferencia), número de espectáculos presentados a lo largo del año 2006 (eje horizontal), y número de funciones desarrolladas durante dicho año (eje vertical). Asimismo el gráfico se divide, respectivamente, por dos líneas verticales y dos de horizontales (en color rojo continuo y en color negro discontinua). Estas líneas muestran los promedios de los teatros públicos (en color rojo continuo) y el del conjunto de recintos escénicos de la capital, públicos y privados (en color negro discontinuo). Así, pues, cuanto más arriba en la gráfica se halle el círculo que represente a un teatro, mayor será el número de funciones ofrecidas, y cuanto más a la derecha, mayor el de espectáculos distintos. Finalmente, dos círculos del mismo color describen dos salas que pertenecen a un mismo teatro o recinto (en este caso, las dos salas del Teatro de la Abadía).

El recinto público con mayor número de espectadores (con una superficie más grande) es el Teatro Real (205.152), seguido con aproximadamente la mitad de dicha cifra por el Teatro de la Zarzuela (105.843) y a más distancia por el Centro cultural de la Villa (91.699). Esta última sala junto a Teatro Español (76.191 espectadores) superan con creces no solo la media de representaciones presentadas por los teatros públicos (línea roja horizontal) sino también el conjunto de teatros públicos y privados (línea negra discontinua horizontal). Cabe tener en cuenta que los dos teatros líricos (Real y Zarzuela) concentran el 45% del total de espectadores de los recintos públicos.

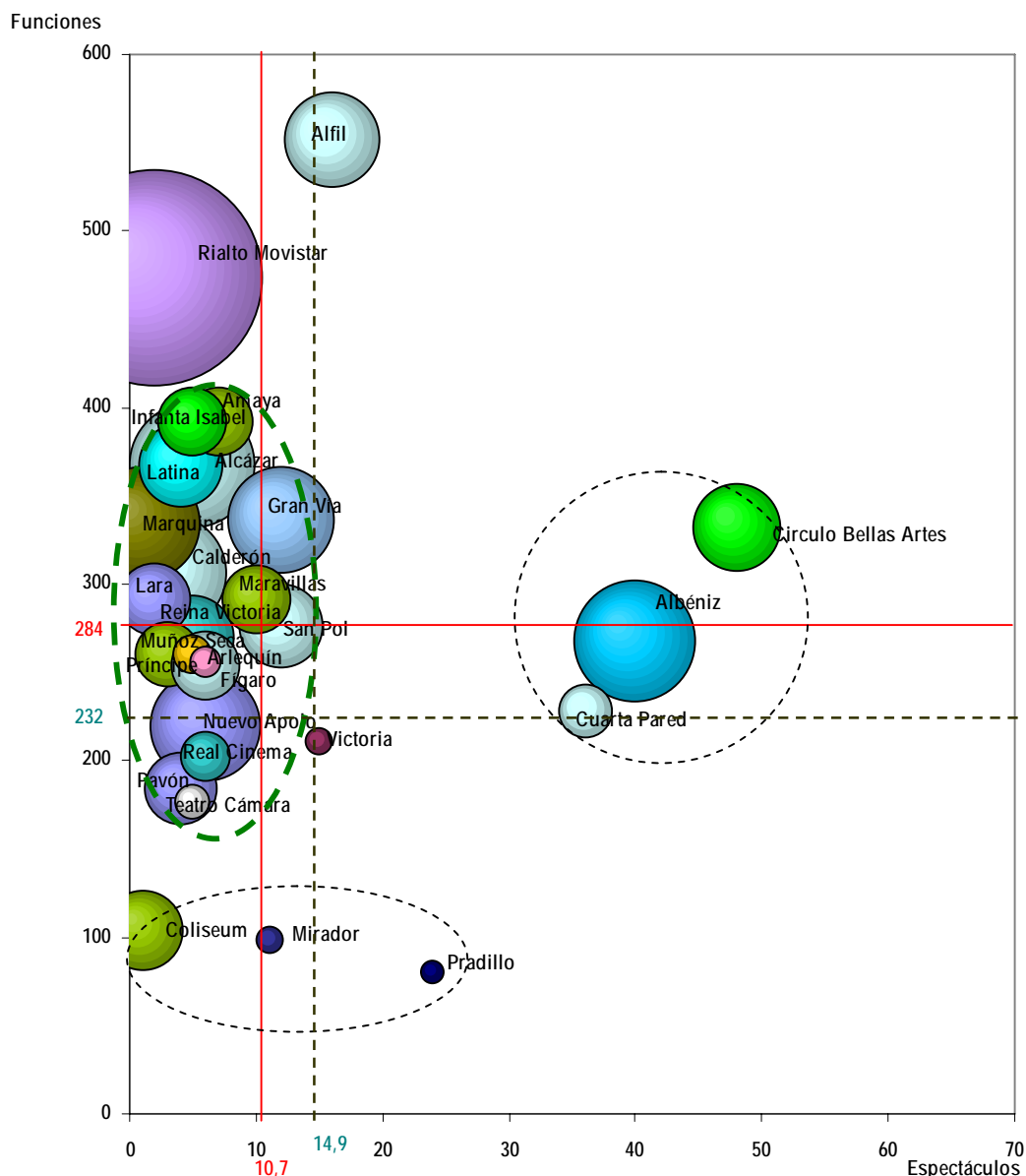
Figura 5.3 Los recintos escénicos de titularidad pública en Madrid (año 2006)



La contratación pública, menos dependiente de los ingresos generados por la taquilla y de la amortización de los esfuerzos en difusión, tiende a acortar los periodos de estancia de las producciones contratadas y, al menos teóricamente, buscar espectáculos de mayor riesgo (menos comerciales). Esta es la razón por la que los espacios públicos tienden a ofrecer menos funciones que los privados (la línea roja continua horizontal se sitúa por debajo de su homónima negra discontinua), mientras que se tiende a programar más espectáculos distintos (línea roja vertical más a la derecha).

Al centrar el análisis en los recintos de titularidad privada (ver figura 5.4), llama la atención el número tan similar de espectáculos distintos ofertados por un gran número de teatros (número de bolas asentadas sobre el mismo eje vertical).

Figura 5.4 La oferta escénica privada en Madrid (año 2006)



Sin duda el caso más llamativo corresponde al Teatro Rialto Movistar, pues con sus 411.037 espectadores no es solamente el recinto que más público atrae de España, sino que estas cifras las consigue presentando solo dos espectáculos de teatro musical distintos. Solo una sala lo supera en número de representaciones, el Teatro Alfil, pues

gracias a su sistema de doble función alcanza las 552 funciones anuales, todo un récord desde el punto de vista de amortización de un recinto.

En general, los recintos privados se caracterizan respecto de los públicos en el hecho que un mayor número de salas (círculos en el gráfico) estén situados en la parte superior, ya que, como ya se ha señalado, los teatros privados funcionan más días al año que los públicos. Ello hace que, en la búsqueda de la rentabilidad económica, un gran número de salas se apiloten en una estrecha franja del gráfico en el margen izquierdo (ver elipse gruesa discontinua).

No obstante, hay teatros privados altamente subvencionados que responden a lógicas de mercado y funcionamiento distintas. Se trata de las salas no comerciales, o también conocidas como alternativas o independientes. En estas salas pueden encontrarse gran variedad de producciones en un mismo año, o bien, una infrautilización del espacio con fines interpretativos. Se han destacado ambos casos mediante elipses finas discontinuas.

Si en Madrid hay muchos más teatros privados que públicos es porque la demanda lo permite. Los teatros privados han de buscar rentabilizar su actividad, por lo que la intensifican (ofreciendo más representaciones y atrayendo mejor a los públicos que los espacios de titularidad pública). Por ese mismo motivo, en general mantienen más tiempo en cartelera las producciones que contratan. Esta prolongación en la contratación garantiza estabilidad a las unidades de producción, lo que les permite abaratar costes (al poder aplicar economías de escala) y planificar mejor; es decir, en definitiva, crecer.

5.1.3. Estructura del sector de la exhibición escénica en Barcelona

Barcelona contaba en la temporada 2005-2006 con 34 espacios con actividad escénica profesional y un volumen de espectadores medios superior a los 5.000. La responsabilidad principal debe atribuirse a la iniciativa privada, pues sólo 9 de estas salas son de titularidad pública. Además, en varios casos se trata de grandes estructuras multi-espacio, como el Teatre Nacional de Catalunya con sus 3 salas, el Teatre Lliure

con 2 (pese a estar gestionado por una fundación privada, su modelo económico se considera a efectos del estudio como teatro público), y el Mercat de les Flors con 3. Debe advertirse también que esta cuenta incluye al Teatre Grec, un recinto al aire libre que solo se utiliza estacionalmente durante el festival de verano de la ciudad. Dos de los espacios de titularidad privada (Club Capitol y Teatre Neu), integran también complejos multisala.

Si en número de recintos Barcelona se sitúa muy poco por debajo de Madrid, algo parecido se da referente a la oferta total de espectáculos exhibidos, 520 obras. Esto hace una media de 15,3 espectáculos por sala. Cada espectáculo se representa un promedio de 14,9 veces. Este índice es significativamente menor en las salas de titularidad pública, donde sólo se representa una media de 7,7 veces cada espectáculo. Este dato es el que evidencia más nítidamente las diferentes lógicas y objetivos de las empresas de exhibición, que deben afanarse por recuperar lo invertido, y los recintos públicos, abocados a maximizar su oferta en pro de la democratización cultural y una oferta de calidad artística contrastada. Ese esfuerzo de los teatros privados por la captación de públicos se traduce en mayores cifras globales de asistentes, pese a disponer, en términos generales, de recintos con aforos menores.

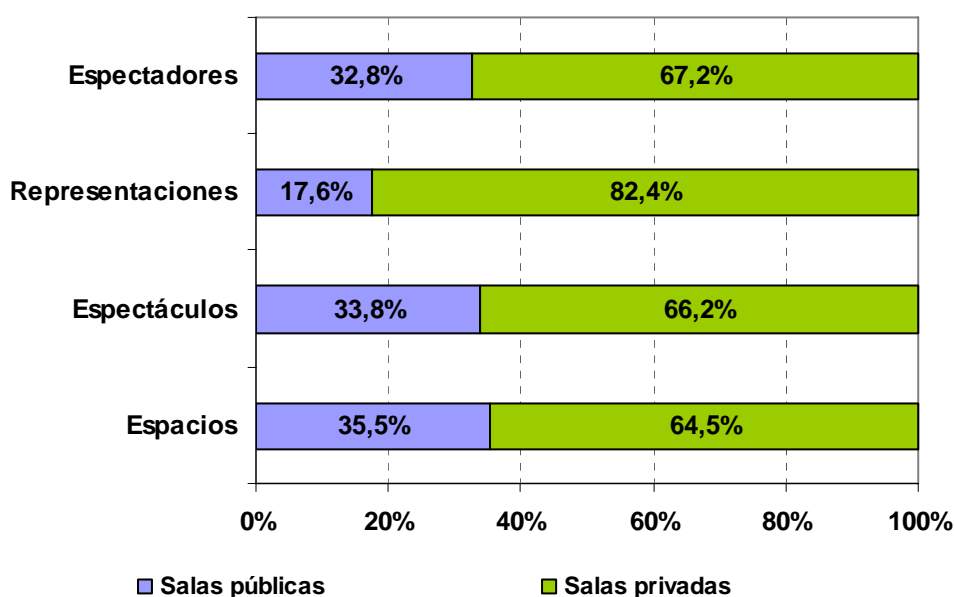
Figura 5.5 *La actividad escénica de Barcelona Temporada 2005/06. Número de salas, espectáculos, representaciones y espectadores*

	Salas públicas	Salas privadas	Total
Salas	9	25	34
Espectáculos	151	369	520
Representaciones	1.165	6.561	7.726
Espectadores	606.992	1.656.459	2.263.451
Espectáculos/ Sala	16,8	14,8	15,3
Funciones/ Espectáculo	7,7	17,8	14,9
Espectadores/ Sala	67.444	66.258	66.572
Espectadores/ Función	521	252	293
Espectadores/ Espectáculo	4.020	4.489	4.353

*Los teatros con distintas salas se consideran recintos distintos. Asimismo se han excluido los espacios con menos de 5.000 espectadores anuales.

Los teatros privados sustentan la mayor parte de la oferta: el 66,2% de los espectáculos, el 82,4% de las representaciones y 67,2% de los espectadores. Aunque los espectadores por función sea solo la mitad del que tienen los teatros públicos, como consecuencia del gran aforo disponible (252 frente a los 521 de los recintos de titularidad pública) el número total de espectadores por producción es algo superior en salas de titularidad privada.

Figura 5.6 *El consumo escénico de Barcelona según titularidad de la sala*

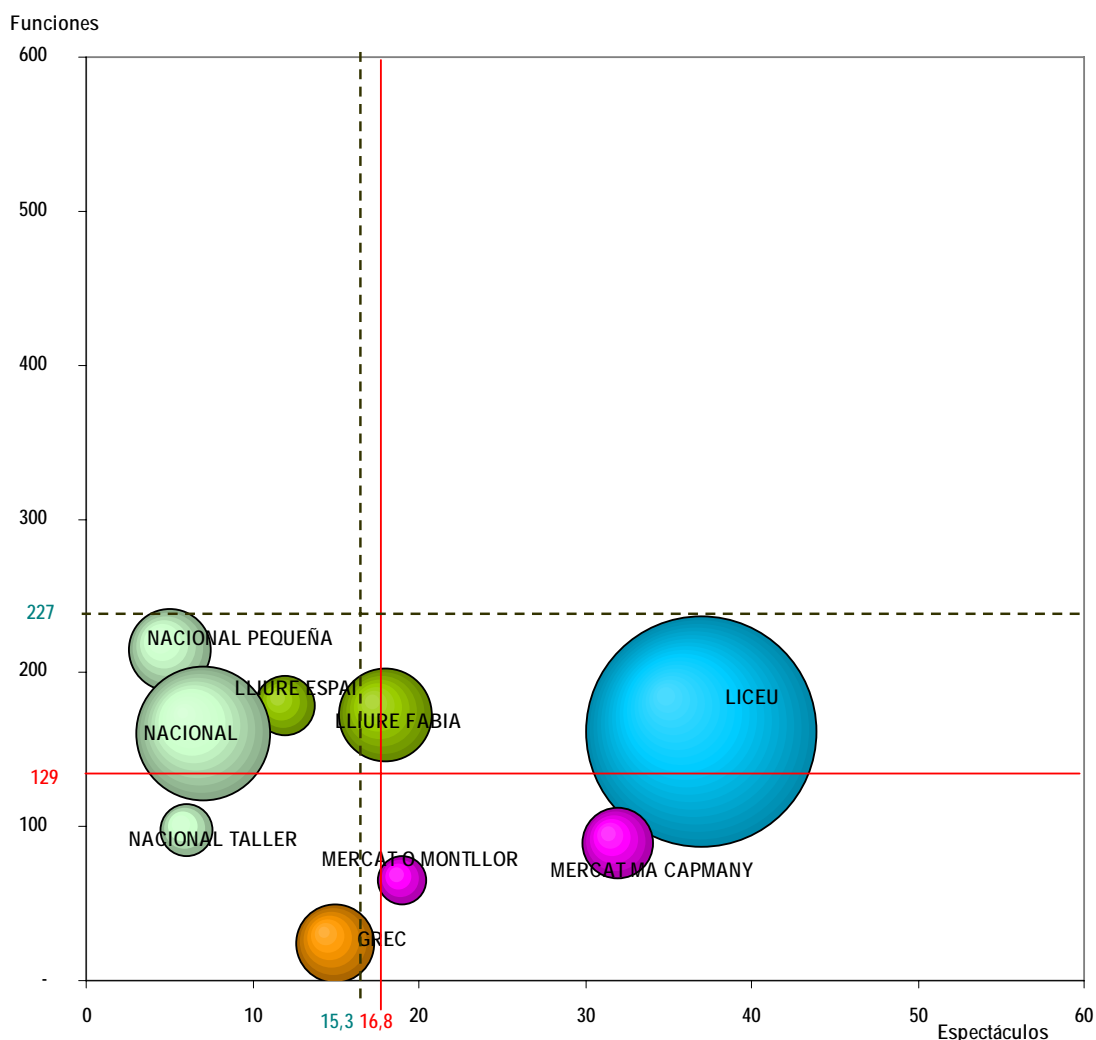


Cada sala o complejo cumple un papel en el panorama de la oferta de la oferta escénica de la ciudad. Por lo que concierne a las salas de gestión pública, una sola de ellas, el Gran Teatre del Liceu, concentra el 55% del total de espectadores de los espacios públicos, mientras solo ofrece el 14% de las funciones.

En la figura 5.7 se observan el conjunto de salas de titularidad pública, con un comportamiento parecido al analizado en los recintos escénicos madrileños. Cromáticamente se distinguen las dos salas pertenecientes al Mercat de les Flors, las dos del Lliure y las tres del Teatre Nacional de Catalunya. En ambas ciudades, el papel de los grandes coliseos líricos, el Real y el Liceu, es singular en volumen y actividad, y en menor medida entre las salas de la Abadía y las del Lliure. Sin embargo, dos de los

recintos escénicos madrileños más potentes, como son el Centro Cultural de la Villa y el Teatro Español, no tienen una contraparte equivalente en Barcelona.

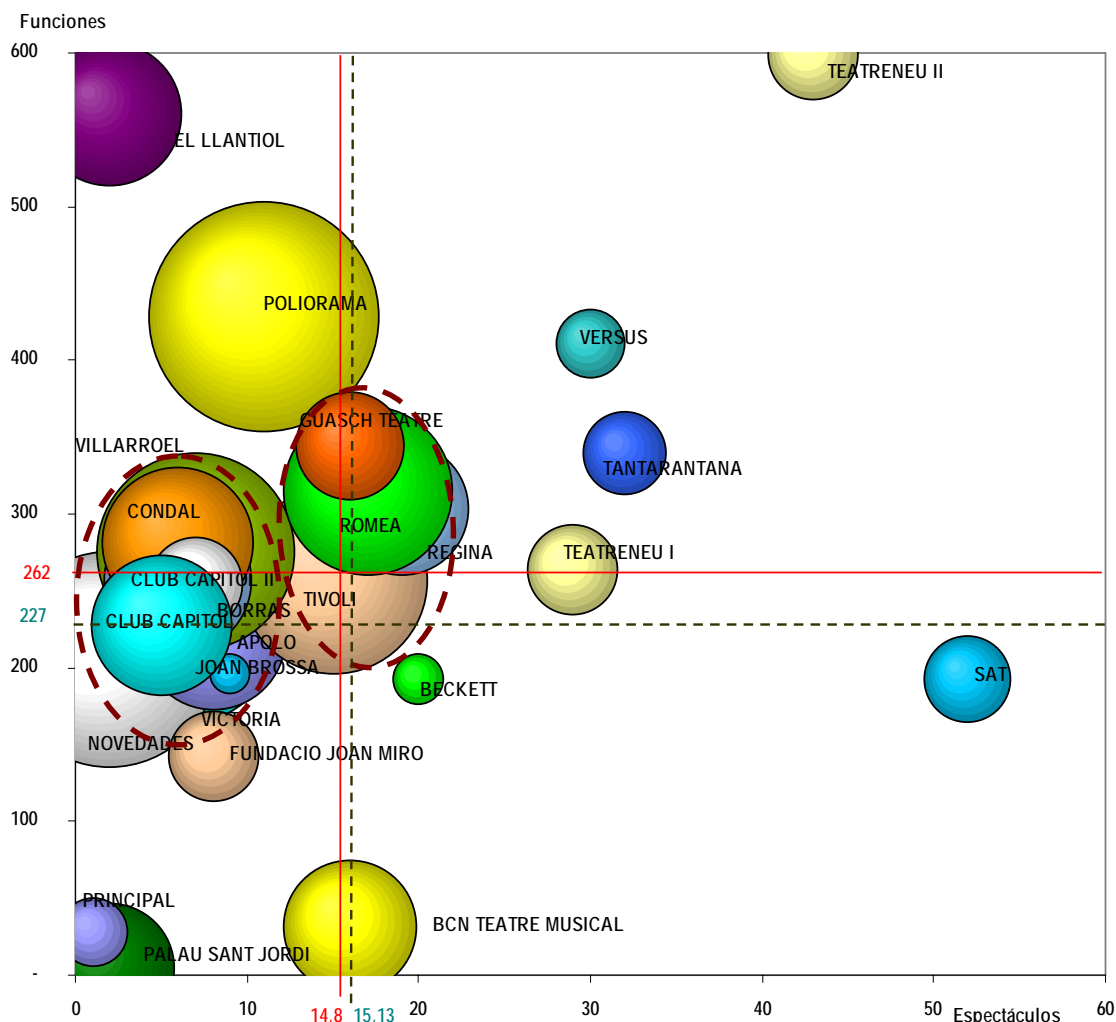
Figura 5.7 *La oferta escénica pública en Barcelona (temporada 2005/06)*



Por lo que concierne a los recintos de gestión y titularidad privada la situación es similar a la observada para el caso madrileño: la búsqueda de la máxima rentabilidad, hecho que condiciona el producto a ofrecer y da como resultado –con excepciones singulares, como el Sant Andreu Teatre – un número limitado de espectáculos distintos por recinto. De todas formas, tal como se intenta resaltar con las dos elípticas discontinuas de la figura 5.8, este modelo es menos uniforme que en el caso de Madrid. Teatros como el Tívoli, el Romea o el Regina, cada uno de ellos con modelos de negocio y líneas de programación claramente diferenciadas, ofrecen un mayor número

de espectáculos que teatros tan emblemáticos como el Victoria, el Borrás, la Sala Villarroel, el Condal, o las dos salas del Club Capitol.

Figura 5.8 *La oferta escénica privada en Barcelona (temporada 2005/06)*



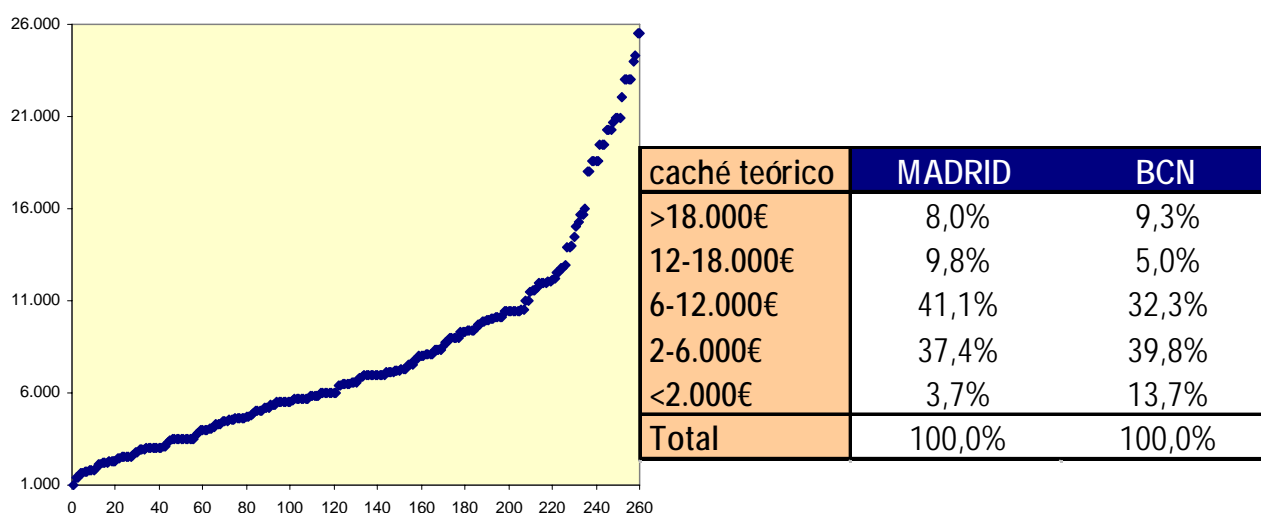
De todas formas, mientras que en Madrid existe una gran diferencia en el número de funciones de los distintos teatros privadas (una veintena de salas se sitúan en la alargada elipse vertical de color verde de la figura 5.4), en Barcelona dichas diferencias se reducen considerablemente.

5.1.4. Influencia de la oferta de exhibición de Madrid y Barcelona en el panorama escénica del resto de España

Con el objetivo de evaluar la influencia de la programación de las dos grandes urbes en el escenario escénico español se ha contrastado la presencia de espectáculos presentes en las carteleras de ambas ciudades con la oferta disponible en la base de datos de la Red Escena. Esta comparación permite introducir información disponible en la ficha de cada espectáculo de la base de datos, en particular el caché teórico solicitado para cada obra por parte de las respectivas compañías o empresas de producción.

En este sentido, una primera constatación interesante es que del total de obras programadas en Madrid y Barcelona que al mismo tiempo se publicitan a través de Red Escena, existe una proporción constante de espectáculos a todos los precios, entre los 1.000 y los 11.000 Euros de caché. Esta relación lineal únicamente se rompe, tal como se observa en la figura 5.5., a partir de los 11.000 € de caché, pues a partir de esa cifra, la proporción de producciones se reduce paulatinamente.

Figura 5.9 *Proporción de espectáculos ofrecidos y su caché en Madrid y Barcelona y en Red Escena*



Una segunda constatación apreciable es el mayor peso de los espectáculos entre seis y doce millones de Euros en las muestras analizadas para el conjunto de España, siendo mayor entre las exhibidas en Madrid que en Barcelona.

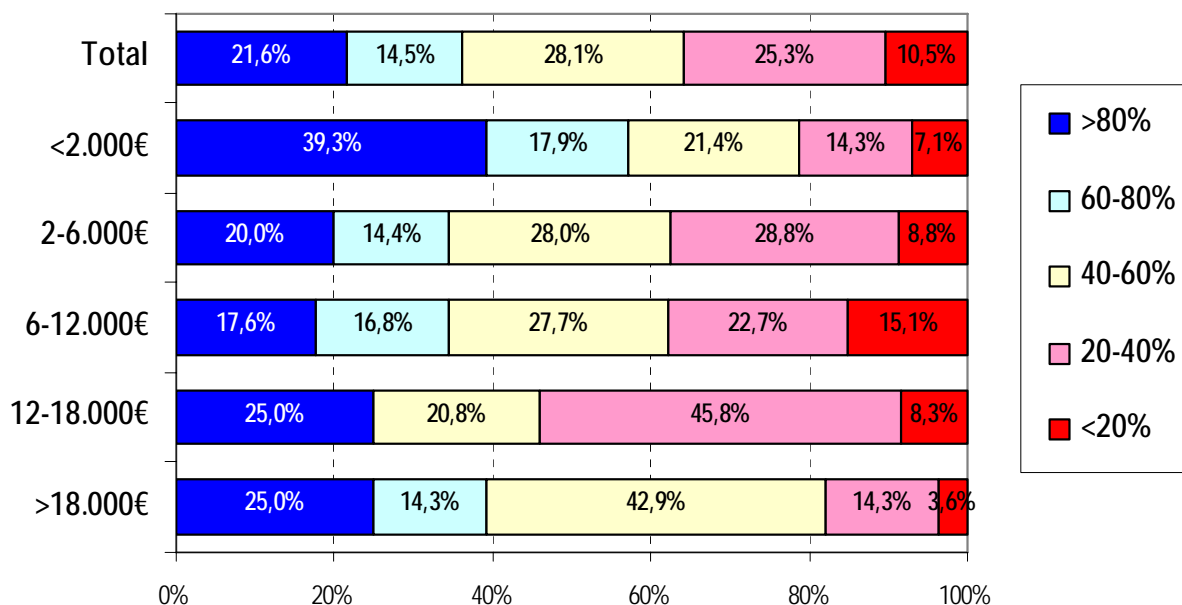
Evidentemente, existe una relación directa entre el aforo del recinto y el caché medio abonado. Cuanto más grande es un espacio mayor necesidad existe de programar espectáculos de relieve, en general más caros. Así, pues, mientras que el 70,6% de las obras programadas en los recintos de menos de 250 butacas se sitúa entre los 2.000 y los 6.000 Euros, dicha proporción se reduce al 13,2% cuando se trata de teatros de más de 1.000 localidades. En cambio, en estos últimos teatros, la proporción de espectáculos con un caché superior a los 18.000 euros se acerca al cuarenta por ciento.

Figura 5.10 Valor del caché según aforo del recinto

BCN+MAD	>1.000	751-1.000	501-750	251-500	<250	Total
> 18.000€	37,7%	2,6%	6,1%	2,0%	1,5%	8,6%
12.000-18.000€	9,4%	20,5%	7,6%	5,1%	1,5%	7,4%
6.000-12.000€	32,1%	41,0%	36,4%	50,0%	19,1%	36,7%
2.000-6.000€	13,2%	33,3%	40,9%	30,6%	70,6%	38,6%
< 2.000€	7,5%	2,6%	9,1%	12,2%	7,4%	8,6%
Total con datos	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

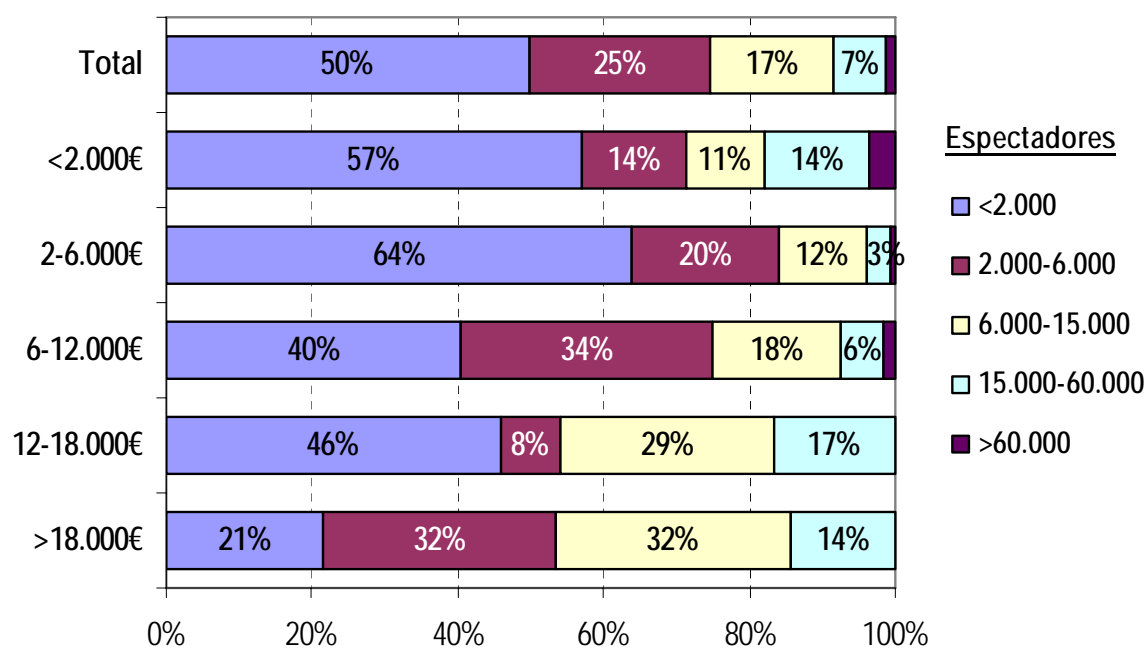
Otra relación interesante es la existente entre grado de ocupación de la sala y caché de los espectáculos programados. En general, cuanto mayor caché cobra una unidad de producción por una obra, mayor es la afluencia de público que genera en la sala, pues su dimensión y campaña de difusión es más fuerte (entre otras cosas puesto que es necesario amortizar una inversión mayor). Existe, sin embargo, una excepción a dicha regla: los espectáculos con caché inferiores a 2.000 € son los que más tienden a completar los aforos. Esto se debe, probablemente, a que producciones a esos precios suelen representarse en salas con un número muy reducido de localidades.

Figura 5.11 Grado de ocupación según cachés



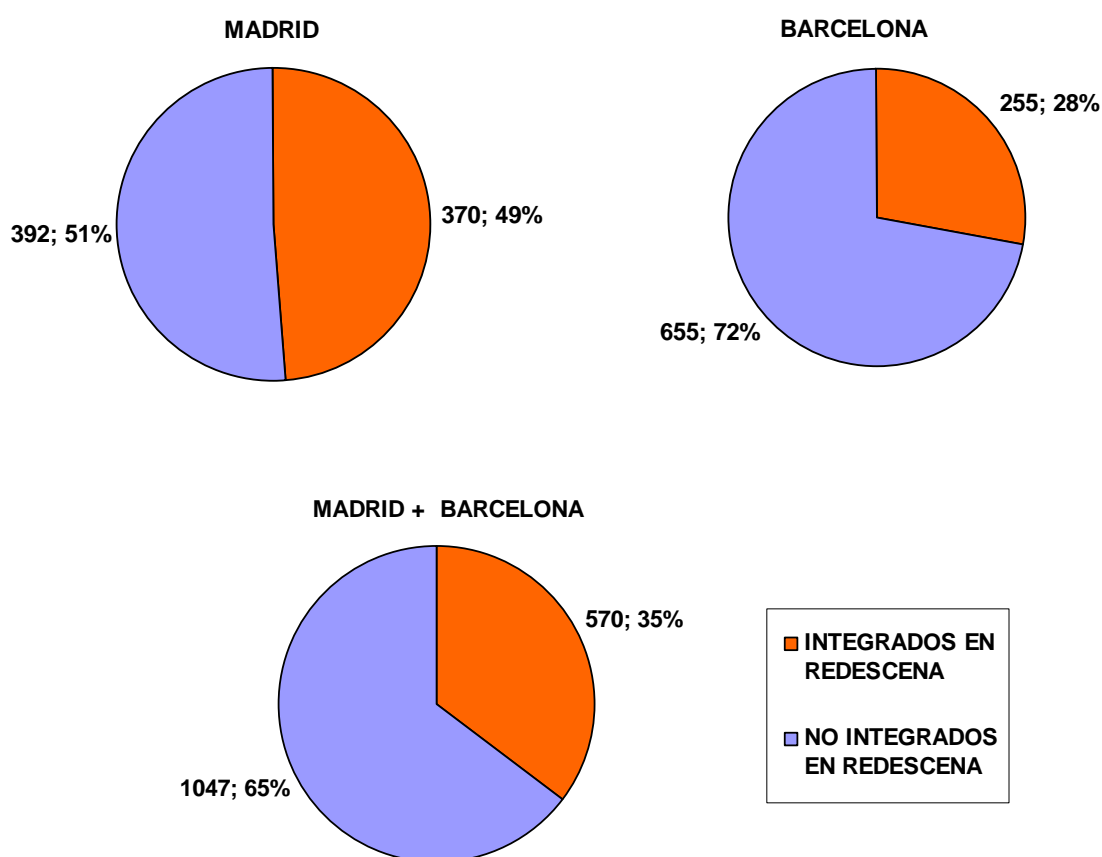
Como consecuencia de ambas constataciones, el número de espectadores varía también en función del caché del espectáculo, creciendo a medida que el precio pagado por el mismo aumenta.

Figura 5.12 Número de espectadores según cachés



Finalmente, cabe tener en cuenta que del total de espectáculos representados a lo largo de un año en Madrid (según los datos que ofrece la SGAE para el año 2006) y en Barcelona (según datos de Adetca para la temporada 2005/06), sólo el 35% están registrados en Redescena. Si se fija la atención sólo en los espectáculos exhibidos en la capital, se observa como el número de los mismos que constan en dicha base de datos alcanza casi la mitad. En cambio, únicamente un 28% de las producciones que pudieron verse en Barcelona optaron por adherirse al catálogo de Redescena. Esto revela una mayor autonomía del sistema barcelonés respecto al sistema de programación en la media de teatros españoles, sin que de todas formas exista ruptura, y el claro papel de altavoz de la exhibición en Madrid respecto a la programación en el conjunto de España.

Figura 5.13 *Espectáculos exhibidos en Madrid y Barcelona presentes en la base de datos de Redescena*



6. CONCLUSIONES

6.1. DIAGNÓSTICO SINTÉTICO DEL SECTOR

6.1.1. 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, así como por la gran capacidad de iniciativa del sector privado. 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, permitiendo el surgimiento de algunas empresas de gran tamaño y proyección. Dicha transformación ha afectado en mucha mayor medida a la oferta teatral de las ciudades de tamaño medio, y a la viabilidad de la producción asentada en el territorio. Madrid y Barcelona, las dos grandes capitales escénicas, se han beneficiado en gran manera del aumento de actividad y de recursos aunque en términos relativos hayan perdido peso, pues las economías de localización permiten racionalizar procesos, desarrollar nuevas audiencias 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 en todo este proceso es 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.

Las administraciones públicas tienen la llave de la exhibición en el territorio y asumen el rol principal en la regulación del sistema escénico. La producción, en manos fundamentalmente de la iniciativa privada, ha sabido aprovechar dicho proceso y ofrece cada vez más fórmulas de coparticipación con el sector público. 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 salvo casos excepcionales siempre es más elevado que lo recaudado del espectador final por la taquilla del teatro. Hay que tener en cuenta que la recaudación está limitada por el aforo de los recintos y por una política de precios que busca más el clientelismo que la autofinanciación. 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. En estos casos, 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 y explotación 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. Los circuitos favorecen la consolidación de un sistema de profesionales y de empresas –a menudo en consonancia con la estrategia de los programas y las series de ficción de las televisiones autonómicas y locales –. Asimismo permiten la emergencia y reconocimiento de temas, referencias, códigos, actores y autores más cercanos a la realidad local de cada comunidad. Esta situación propicia una economía escénica local que rompe las viejas y crea al mismo tiempo nuevas asimetrías en el mercado, acompañada a veces de un cierto clientelismo regional. Lógicamente, este localismo puede parecer una dificultad para algunas empresas con ambición de moverse sin trabas por el territorio español, pero el gran incremento de recursos aportados por las administraciones territoriales beneficia al conjunto del sector, y muy en particular a los agentes más dinámicos y competitivos. El resultado es un sistema escénico bastante

más potente, descentralizado y desestacionalizado del que existía hace dos décadas en España, no solo en la exhibición sino también la producción escénica.

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. Aunque la reinversión de los beneficios obtenidos en los éxitos de explotación es aún minoritaria. Esta bonanza económica, confirmada por los datos macroeconómicos,⁵ permite un nivel de consolidación y de profesionalización del sector sin precedentes.

Sin embargo, el modelo económico resultante muestra algunas debilidades. Por un lado el sector privado está cautivo de unas administraciones públicas que intervienen a tres niveles: fomentan la producción privada a través de subvenciones y ayudas reintegrables, son el principal cliente o distribuidor minorista de las producciones escénicas (programación de recintos y festivales), y actúan como productores escénicos en competencia. Esta cautividad garantiza la estabilidad de la actividad productora pero dificulta la iniciativa y el desarrollo del sector. La dependencia casi absoluta de los recursos gubernamentales 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, o la previsible reducción de los recursos fiscales de las administraciones territoriales como consecuencia de la actual recesión, podría tener un efecto dominó pernicioso para la viabilidad económica de las empresas y los espacios de exhibición escénica.

⁵ 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).

También hay que tener en cuenta que, a pesar de la emergencia y consolidación de algunas unidades de producción de gran tamaño, el escaso tamaño medio de la mayoría de las empresas de producción dificulta la generación de economías de escala y la competitividad en el mercado global. En estas condiciones, la demanda crece fundamentalmente gracias a la ampliación territorial de la oferta o asociada a la eficiente promoción de unos pocos espectáculos de éxito sin la concurrencia de estrategias solventes de desarrollo de públicos.

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. 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.

6.1.2. La producción escénica

La producción escénica profesional en España, aunque está 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 % no alcanza 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 una quinta parte del total supera los 50.000 Euros. Estamos, pues, ante un sector profesional formado 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, mientras que las con un presupuesto de gastos entre 25.000 y 50.000 Euros no llegan a uno. 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 danza y el xxx 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 concentran el 44% de las unidades de producción profesional mientras que el conjunto de comunidades de menos de 2 millones de habitantes solo representan 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.

Minifundismo y sobreproducción son dos características connaturales a la producción cultural contemporánea, una problemática que se repite en la producción editorial o cinematográfica con el exagerado 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 en España, 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 y 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), De todas formas, 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.

6.1.3. 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, 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, que engloban las llamadas salas alternativas 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; y finalmente, un heterogéneo grupo formado por los recintos gestionados por entidades sin fines de lucros. Evidentemente, la titularidad de la gestión, el aforo del teatro, la dimensión demográfica del municipio (con cortes muy claros en los cincuenta mil, los doscientos mil y el millón de habitantes), o la política de programación explican la mayor viabilidad de unos u otros recintos, así como de la

producciones prototípicas allí representadas, tal como se puede observar por ejemplo en la recaudación media por espectáculo. 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 es 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 que existe en Madrid y Barcelona, del de algunas grandes ciudades con más de un teatro en la localidad, del 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. Los recintos son contenedores de un gran número de actividades, aunque esta no genere gastos significativos (en algunos casos aportan ingresos extraordinarios) ni en términos emblemáticos. La mayoría de teatros tienen una subutilización como recinto para actividades escénico-musicales profesionales. La falta de espacios alternativos para muchas de las actividades que allí se realizan (por ejemplo espacios de ensayos para las compañías amateur locales) camufla dicha subutilización dada la inversión que implica disponer un teatro profesional (que además no siempre el proyecto arquitectónico se adapta a la. El personal disponible no les 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 un presupuesto mínimo para programar una oferta de espectáculos adecuada a la dimensión del mercado demográfico disponible.

6.1.4. 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 pública, fundamentalmente municipal. Así mismo, aunque el 25% de los festivales dependen de entidades sin fines de lucro y el 9,4% de sociedades privado-lucrativas, finalmente precisan de aportaciones públicas. De todas formas, cuanto más importante es un festival, mayores recursos en términos relativos 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. Todo indica que 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. Cabe añadir que los grandes festivales son prácticamente la única posibilidad para muchos espectadores de ver espectáculos ajenos a la propia realidad cultural. Las producciones de origen extranjero representan el 27,6% de la oferta, frente a un 31,8% procedente de la propia comunidad autónoma y un 40,6% del resto de España. Proporciones muy alejadas del 1,3% en teatro de texto para gran público y el 6,4% en espectáculos para público específico de las producciones extranjeras programadas por los recintos escénicos estables.

Así mismo, casi todos los festivales de gran 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. Poner en marcha, apoyar un nuevo festival o dejar de hacerlo, es más fácil para una administración pública que crear o dejar de programar un recinto escénico. Aunque detrás de cada festival confluyan muchas circunstancias particulares, el gran aumento de su número en estos últimos años puede explicarse fundamentalmente por su relativamente bajo riesgo social y político, su intensidad y concentración temporal, y la posibilidad de conseguir mayor notoriedad que la programación estable ante los medios de comunicación.

6.1.5. La vinculación de la oferta escénica española a la actividad de Madrid y Barcelona

El mercado español de las artes escénicas no puede entenderse sin su estrecha vinculación, que no dependencia, con la actividad de dos grandes centros de referencia, Madrid y Barcelona. Dichas ciudades son las dos únicas con una amplia diversidad de salas y oferta escénica, con empresas de producción potentes, y en la que los espectáculos logran perdurar y hacer temporada. Así mismo, la presencia de los grandes medios de comunicación permite una resonancia mediática difícil de alcanzar, a excepción de algún gran festival o feria.

De dichas capitales se dispone de datos estadísticos exhaustivos aportados respectivamente por SGAE y ADETCA, cosa que facilita enormemente su estudio, la comparación con otras fuentes y los resultados obtenidos en la presente investigación. El mapa escénico de estas dos ciudades, más allá del mayor número de salas y de espectadores de Madrid respecto de Barcelona (le supera en casi un 40%), es relativamente parecido: algo más de 500 espectáculos distintos programados anualmente, alrededor de 60.000 espectadores anuales por recinto, o 260 espectadores por representación. Las diferencias se dan en función del modelo económico de cada tipología de recinto, y en el papel de cada teatro en el paisaje escénico de la ciudad y en su irradiación hacia el resto de la comunidad y del país.

En este último sentido, el peso de la exhibición en ambas capitales sobre el resto del territorio español es desigual. Si uno se fija únicamente en la oferta de espectáculos disponibles en la base de datos de la Red española de teatros, auditorios y circuitos de titularidad pública, la vinculación respecto a lo exhibido en Madrid es muy superior a lo exhibido en Barcelona (49% sobre el 28%). Dicha desigualdad se explica por la propia tipología y distribución territorial de los teatros miembros de la Red, y por la capacidad de influencia de la programación de cada una de estas dos ciudades sobre el conjunto del territorio español. De todos modos, es evidente que hay mucha producción que por sus características o ambición se mueve por otros circuitos (por ejemplo las salas alternativas), o no sale de su territorio (sea éste el autonómico o el de los grandes teatros de Madrid y Barcelona). Por otro lado, la oferta de espectáculos estrenados en ambas

capitales disponibles en la Red presenta en términos de caché una variedad muy bien distribuida, cosa que en términos estrictamente económicos permite al programador ajustarse a su disponibilidad de recursos.

6.2. PRINCIPALES RETOS Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

Después de una época de crecimiento conviene consolidar. La alta dependencia de las administraciones públicas conlleva un cierto riesgo. Un cambio en las prioridades políticas o la reducción (previsible) de los ingresos fiscales de los gobiernos territoriales puede poner en peligro algunas de los proyectos o estructuras escénicas menos consolidadas. Por esta razón, convendría avanzar hacia un panorama más sólido, que pasaría por una mayor profesionalización de los equipos de gestión, una cierta renuncia colectiva a entornos excesivamente proteccionistas, y el desarrollo de estrategias de captación de públicos y de obtención de recursos financieros alternativas propias de un paisaje más competitivo.

El conjunto de la industria cultural se caracteriza por un cierto minifundismo y una situación de sobreproducción. Este tipo de ineficiencias, ejemplarizada en el bajo número de funciones por espectáculo, no permiten amortizar el esfuerzo y las inversiones en producción y distribución. Dicha situación es posible no solo por el propio entusiasmo y capacidad de auto-explotación de determinados artistas, sino también por el proteccionismo de buena parte de las políticas gubernamentales y la creciente disponibilidad de recursos públicos durante los últimos años. La puesta en marcha de nuevos recintos y la consolidación de los circuitos, o el hecho que los teatros públicos acostumbren a pagar unos cachés más altos por los espectáculos que cuando éstos van a taquilla o se exhiben en el teatro privado, permiten la viabilidad de producciones que sin ello contarían con un escaso mercado natural. Esta política ha propiciado una oferta más amplia y mejor distribuida en el territorio, pero también una excesiva dependencia respecto a dicho sistema. Por esta razón sería recomendable avanzar hacia mercados más competitivos, que fomenten a la vez más transparencia (relaciones menos clientelares) y más cooperación entre agentes, y que propicien en

última instancia un tamaño medio de las empresas mayor. En este sentido merecería la pena propiciar desde los propios circuitos territoriales estrategias que implicaran compartir recursos, y el fomento de una mayor corresponsabilidad en los ingresos.

Una producción artesanal como la escénica se asienta necesariamente en la proximidad con los públicos. La estructuración del territorio ha sido muy positiva para el sector, pues ha permitido servir mejor a la ciudadanía y crear nuevos mercados allí donde prácticamente no existían. De todos modos, convendría complementar dicha estrategia con una doble apertura hacia el exterior. Por lo que concierne a las empresas, apostar por el mercado externo puede implicar incrementar la facturación y amortizar con mayor facilidad las inversiones, pero también aprender a competir en un marco más exigente. En última instancia se podría lograr una balanza externa de derechos escénicos menos deficitaria (en la actualidad solo el 37,2% y el 3,5% respectivamente de las funciones de las unidades de producción se representan fuera de la propia CCAA o en el extranjero). Por lo que concierne a los recintos y a los festivales, una línea de programación más abierta al producto externo revertiría en nuevas experiencias y perspectivas para el público.

En síntesis, desde un punto de vista económico el sector de las artes escénicas en España debe aprovechar los recursos y las infraestructuras disponibles para consolidar la experiencia profesional adquirida en estos últimos años. La madurez interna y el respeto frente a terceros (sistema financiero, poderes públicos o ciudadanía) se logran con una práctica de gestión intachable, y una oferta escénica amplia y de calidad. Se trata que todos los profesionales y agentes del sector, del creador al programador pasando por los festivales a las empresas de servicios técnicos, asuman que forman parte de un sistema interrelacionado interna y externamente con sinergias que merece la pena aprovechar. Las diversas tipologías de regímenes de funcionamiento existente estudiadas nos muestran que no hay un único modelo económico viable, pero sí algunos que funcionan mejor en cada particular contexto. En general, cuanto mejor es la transparencia y el conocimiento que se tiene del sector –fenómeno ligado a una mayor profesionalidad- mejores resultados y posibilidades de crecimiento se observan. Esperemos con este estudio haber modestamente aportado algo de luz a su conocimiento

7. BIBLIOGRAFIA

- AGUILAR, M.; VERDÚ, M. (Coord.)(1995), *Tres paredes para ti. Los espacios escénicos en España*, Madrid: ICCMU. Documentos en gestión cultural
- ALLEN, J. (1981), *Theatre in Europe*, City Arts Series. Eastbourne: John Oford.
- ARGANO, L. *et alli.* (2005), *Gli eventi culturali. Ideazione, progettazione, marketing, comunicazione*, Milano: FrancoAngeli.
- BAUMOL, W.J.; BOWEN, W.G. (1966), *Performing Arts the Economic Dilemma. A Study of Problems common to Theater, Opera, Music and Dance*, Cambridge: MIT Press.
- BENNETT, S. (1997), *Theatre Audiences – A Theory of Production and Reception*, London: Routledge.
- BISSAB GESTIÓ CULTURAL (2007), *Pla estratègic del sector de les arts escèniques de Mallorca*, Sant Celoni: Bissab, Quaderns Gescènic 2.
- BONET, L. *et alli.* (1991), *Estructura del sector teatral a Catalunya*, Barcelona: Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya.
- BONET, L. (1999) “The Theatre in Spain”, MAANEN, H. van; WILMER, S. (eds.) *Theatre Worlds in Motion, Structures, Developments and Politics in the Countries of Western Europe*. Amsterdam: Editions Rodopi B. V.
- BONET, L.; VILLARROYA, A. (2007), "The performing arts sector and its interaction with government policies in Spain", C. Smithuijsen (ed.), *State on the Stage*, Amsterdam: Boekman Foundation.
- CABAL, F. (1994), *La situación del teatro en España*, Madrid: Asociación de autores de teatro.
- CENTRO DE DOCUMENTACIÓN TEATRAL (2007), *Guía Teatral*, Madrid: Instituto Nacional de las Artes Escénicas y de la Música.
- CIMARRO, J. (1997), *Producción, gestión y distribución teatral en España*, Ediciones y Publicaciones Autor.
- COLBERT, F.; CUADRADO, M. (2003), *Marketing de las Artes Escénicas*, Barcelona: Ariel.
- COLOMER, J. (2006), *La gestión de las escénicas*, Sant Celoni: Bissab, Quaderns Gescènic 1.
- COMISIÓ DE ESTUDIO DE LAS ASOCIACIONES PROFESIONALES DEL SECTOR DE LAS ARTES ESCÉNICAS (2007), *Plan Nacional de Teatro* , Madrid: INAEM.

CUBELES, X., *et alli.* (2007), *Anàlisi de la programació dels espais escènics municipals. Circuit d'Espectacles Professionals de l'Oficina de Difusió Artística de l'Àrea de Cultura de la Diputació de Barcelona (2000-2006)*, Barcelona, Oficina de Difusió Artística. Diputació de Barcelona.

DE LEÓN, M. (2004), *Espectáculos escénicos. Producción y difusión*, México: CONACULTA.

DUBOURG, N.; INGUIMBERT, J. ; NÉGRIER, E. (2006), *La création et la diffusion du spectacle vivant en Languedoc-roussillon. Rapport pour le Comité Consultatif Régional des Professions du Spectacle vivant Languedoc-Roussillon*, Montpellier: OPPE.

Escenium. II Foro internacional de las artes escénicas. Europa: lugar de encuentro para las artes escénicas. Ponencias (2006), Bilbao: Red Escena.

EUROPEAN PARLIAMENT. DIRECTORATE-GENERAL FOR RESEARCH (2003), *The situation of the circus in the EU Member States. Working Paper*. Luxembourg: European Parliament. Education and Culture Series EDUC 111 EN.

FINA, X.; FORMIGUERA, E.; CODINACH, J. M. (2003), "Arts escèniques", BONET, L. (dir.) (2003) *Llibre Blanc de les Indústries Culturals de Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.

FRIED, L.K.; MAY. T. (1995), *Greening up our houses. A Guide to a More Ecologically Sound Theatre*, New York: Drama Publishers.

FUNDACIÓN AUTOR (2004), Encuesta de hábitos y prácticas culturales en España 2002-2003, Madrid: SGAE, Fundación Autor.
www.artenetsgae.com/anuario/home.html

FUNDACIÓN AUTOR (diversos años) *Anuario SGAE de las artes escénicas, musicales y audiovisuales*, Madrid: Fundación Autor.
www.artenetsgae.com/anuario/home.htm

GALÁN, E. (1994), *Reflexiones en torno a una política teatral*, Madrid: Fundación para el análisis y los estudios sociales.

HEILBRUN, J.; GRAY, C. M. (1993), *The Economics of Art and Culture: An American Perspective*, New York: Cambridge University Press.

HILL, E.; O'SULLIVAN, C.; O'SULLIVAN, T. (1995), *Creative Arts Marketing*, Oxford: Butterworth-Heinemann.

ICC, Consultors Culturals, S. L. (2002), *Anàlisi de l'estructura de finançament del sector de les arts escèniques de Catalunya*, Barcelona: Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya.

ICC, Consultors Culturals, S. L. (2002), *Anàlisi del procés de producció i explotació dels espectacles d'arts escèniques de Catalunya*, Barcelona: Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya.

ICC, Investigació i Consulting Culturals, S. L. (2001), *Les sales alternatives de Barcelona: Diagnòstic i propostes de futur*, Barcelona: Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya.

ILCZUC, D.; KULIKOWSKA, M. (2007), *Festival Jungle - Policy Desert? Festival Policies of Public Authorities in Europe*, Reeding for the CIRCLE Conference held in Barcelona, October 19-20th.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2007), *Padrón Municipal de Población (a 1 de enero de 2006)*, Madrid, Instituto Nacional de Estadística. www.ine.es

JANSSENS, J.; MOREELS, D. (2007), *Metamorphoses. Performing arts in Flanders since 1993*, Brussels: Vlaams Theater Instituut.

KOTLER, P. (1997), *Standing Room Only: Strategies for Managing the Performing Arts*, Boston: Harvard Business School Press.

KOTLER, P.; SCHEFF, J. (2002), *Marketing de las artes escénicas*, Madrid : Fundación Autor.

LACOMBE, R. (2004) *Le spectacle vivant en Europe. Modèles d'organisation et politiques de soutien*, Paris: La Documentation Française.

LANGLEY, S. (1990), *Theatre management and production in America*, New York: Drama Publishers.

LOPEZ, J.; GARCIA, E. (2002), *Las audiencias de las artes escénicas y musicales*, Madrid: Fundación autor.

O'HAGAN, J.W. (1998), *The State and the Arts. An Analysis of Key Economic Policy Issues in Europe and the United States*, Cheltenham: Edward Elgar.

MAANEN, H. van; WILMER, S. (eds.)(1999), *Theatre Worlds in Motion, Structures, Developments and Politics in the Countries of Western Europe*. Amsterdam: Editions Rodopi B. V

MANTON, K. (2001), "Profile of the Performing Arts", SELWOOD, S., (ed) *The UK Cultural Sector – Profile and Policy Issues*, London: Policy Studies Institute.

MARCÉ, X. (2007), *El exhibicionismo del mecenas. Reflexiones sobre actuación pública en el sector cultural en el siglo XXI*, Lleida: Milenio.

MCCARTHY, K.F. et. alli. (2001), *The Performing Arts in a New Era*, Santa Monica, CA: RAND

- MINISTERIO DE CULTURA (2007a), *Encuesta de hábitos y prácticas culturales en España 2006-2007*, Madrid: Ministerio de Cultura. www.mcu.es/estadisticas/index.html
- MINISTERIO DE CULTURA (2007b), *El valor económico de la cultura en España*, Madrid: Ministerio de Cultura. www.mcu.es/estadisticas/MC/VecE/Presentacion.html
- MINISTERIO DE CULTURA (2007c), *Anuario de estadísticas culturales*, Madrid: Ministerio de Cultura. www.mcu.es/estadisticas/index.html
- MINISTERIO DE CULTURA (2007), *Explotación Estadística de las Bases de Datos de Recursos de las Artes Escénicas. Datos 2003-2006*. Madrid: Ministerio de Cultural. Centro de documentación teatral. www.mcu.es/culturabase/cgi/um?M=/t19/p19/a2005/&O=pcaxis&N=&L=0
- MIREM (*Mapa Informático de Recintos Escénicos y Musicales de España*), Fundación Autor. www.artenetsgae.com/mire/TodosLosMarcos.htm
- MUNDY, S. (2002), *The Performing Arts. A Manual for Managers*, Strasbourg: Council of Europe. STAGE project.
- MURRAY, E.; TOLLEY, J. (1994), *Managing Theatres and Arts Facilities*, London: Longman.
- OFICINA DE DIFUSIÓ ARTÍSTICA (ODA), *Informe de les programacions dels teatres municipals de la província de Barcelona 2006*, Barcelona: Diputació de Barcelona. www.diba.es/oda/fixters/circuit_2006.pdf
- PÉREZ MARTÍN, M.A. (1996), *Técnicas de organización y gestión aplicadas al teatro y al espectáculo*, Salamanca.
- PÉREZ MARTÍN, M.A. (2004), *Gestión de salas y espacios escénicos*, Ciudad Real: Ñaque editora.
- PICK, J. (1985), *The Theatre industry*, London: Comedia.
- PREECE, S. (2005), "The performing arts value chain", *International Journal of Arts Management*, vol. 8, n. 1, p. 21-32.
- QUERO GERVILLA, M.J. (2003), *Marketing cultural. El enfoque relacional en las entidades escénicas*, Madrid: La red.
- REID, F. (1983), *Theatre administration*, London: Adam & Charles Black.
- ROUET, F. (Dir.)(2002), *Les tarifs de la culture*, Paris: La Documentation Française.
- RUBIO AROSTEGUI, J.A. (Coord.) (2007), *Fundamentos de ciencias sociales aplicados a la gestión cultural (artes escénicas)*, Madrid: Comunidad de Madrid.

SAGOT-DUVAUROUX, D. (1990), "Le Marché de la subvention publique au théâtre: du monopsonne au monopole", DUPUIS, X. (Ed.) *Economie et Culture. De l'ère de la subvention au nouveau libéralisme*, v. IV, Paris: La Documentation Française.

SAN SALVADOR DEL VALLE, R.; LAZCANO, I. (2006) *Libro Blanco de las Ferias de Artes Escénicas del Estado Español*, Bilbao: Universidad de Deusto – Estudios de Ocio. COFAE.

SCHRAIER, G. (2006), *Laboratorio de Producción teatral*, Buenos Aires: Instituto Nacional del Teatro. Col Técnicas de gestión y producción aplicadas a proyectos alternativos

SERVICIO DE ESTUDIOS DE "LA CAIXA" (2007), *Anuario Económico de España 2006*, Barcelona, Servicio de Estudios de la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona. www.lacaixa.comunicacions.com/se/index.php?idioma=esp

SMITHUIJSEN, C. (Ed.) (in print), *State on the Stage. Government support for the Performing Arts in EU member states. Experiences, perspectives, best practices*, Amsterdam: Boekman Foundation.

SOLIMA, L. (2004) *L'impresa culturale. Processi e strumenti di gestione*, Roma: Carocci.

THROSBY, D.; WITHERS, G. (1979), *The Economics of the Performing Arts*, Victoria: Edward Arnold PTY Ltd

URRUTIEAGUER, D. (2006), "Les logiques économiques de la production de spectacles", *Théâtre S*, n. 23, p. 11-20.

VAUCLARE, C. (2004) *Etude sur l'économie de la billetterie du spectacle vivant. Rapport finale*, Paris: Ithaque. Ministère de la culture.

YEOMAN, I. *et alli.* (2004), *Festival and events management: an international arts and culture perspective*, Oxford: Elsevier.